Die deutsche Exportkreditversicherung und die Exportkreditrückversicherung.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt a. M.

Vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Otto Spensberger
aus Nürnberg.

1934

Druck: A. Roßteutscher, Coburg.

Die deutsche Exportkreditversicherung und die Exportkreditrückversicherung.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt a. M.

Vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Otto Spensberger
aus Nürnberg.

1934

Druck: A. Roßteutscher, Coburg.

Referent: Professor Dr. A. Patzig.

Korreferent: Professor Dr. Dr. J. Hellauer.

Tag der mündlichen Prüfung: 22. Februar 1932.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Schriften-Nachweis.

Bücher und Dissertationen.

Ahrens, Heinrich: Die Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches Problem der privaten Kreditversicherung. Hamburger wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Schriften. Rostock 1929.

Ancey, Cesar: Les risques du crédit. L'Assurance de Crédits Commerciaux. Paris 1926.

Aschenbrenner, Rudolf: Exporthandel und direkter Industrie-Export in der Nachkriegszeit. Berlin 1929.

Bennewitz, Martin: Das Problem der Kreditversicherung nach dem Kriege. Dissertation, Leipzig 1928.

Berger, Alfred: Die Prinzipien der Lebensversicherungstechnik. Berlin 1925.

Bouchet, J.: La Garantie des Crédits Commerciaux et l'Assurance Crédit. Paris 1925.

Caillez, Maurice: L'Organisation du Crédit au Commerce Extérieur en France et à l'Etranger. Paris 1923.

Cruziger, Gustav: Die Praxis der Rückversicherung. München 1926.

Ehrenberg, Viktor: Die Rückversicherung. Hamburg 1885.

Goldschmidt, Erich: Die Exportkreditversicherung. Berlin 1928. Dissertation.

Günther, Alfred: Die Kreditversicherung in Deutschland. Dissertation, Frankfurt a. M. 1928.

Gutmann, Erich: Der Exportkredit, insbesondere der staatliche Exportkredit. Dissertation, Frankfurt a. M. 1922.

Hellauer, Josef: System der Welthandelslehre. Berlin 1910.

Herrmannsdorfer, Fritz: Technik und Bedeutung der Rückversicherung. München 1927.

Herzfelder, Emil: Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig 1904. Abgekürzt: Herzfelder, Problem.

Hesse, Kurt: Die Kreditelastizität der Banken. Untersuchungen über die Transformation von Kaufkraft durch die Banken. Dissertation, Frankfurt a. M. 1928.

Knies, Geld und Kredit. 2. Auflage, 1885. Berlin.

Koch, Arwed: Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung. Jena 1922.

Mahlberg, Walter: Das Auskunftswesen und seine Probleme. In: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1928. Band 13.

Molt, Walter: Der Kreditversicherungsvertrag, zugleich ein Beitrag zu den allgemeinen Lehren des Versicherungsrechts. Tübinger Dissertation, Stuttgart 1913.

Obermayer, Georg: Die Rückversicherung. Borna-Leipzig 1912.

Oberparleiter, Karl: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Berlin 1930.

Pintschovius, Karl: Die Kreditversicherung. Eine Einführung in das Wesen und die Bedeutung sowie die Werbung von Kreditversicherungen. München 1927.

Schlesinger, Georg: Zur Frage des Kredites und der Kreditversicherung. Eine wirtschaftstheoretische und wirtschaftspolitische Untersuchung. Berlin 1929.

Schück, Walter: Exportpraxis.
Schütt, Alfred: Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels. Dissertation, Marburg 1925.
Simon, Harry Arthur: Die Banken und der Hamburger Überseehandel. Studien zur Frage der Zahlungsabwicklung und Kreditgewährung. Stuttgart und Berlin 1909. In: Münchener Volkswirtschaftliche Studien.
Spain, H. Stanley: Credit Insurance. London 1926.
Swain, A. H.: Commercial Credit Risks. Export-Credits and Credit-Insurance. London 1925.
Zergiebel, Dankmar: Der Kreditschutz in Handel und Gewerbe, insbesondere die Vereine Creditreform. Leipzig 1921.

Aufsätze, Berichte usw.

Bericht der „La Nationale Compagnie d'Assurances Crédit" über das Rechnungsjahr 1928.
Berliner, Wilhelm: Die Grenzen der Kredit-Versicherung. In: „Die Versicherungswelt". Beiblatt der Wochenschrift »Der Kapitalist«. Nr. 24, 53. Jahrgg. v. 12. Juni 1930.
Burbach, Otto: Die staatliche Exportkreditversicherung in Frankreich im Vergleich mit den entsprechenden Einrichtungen in Deutschland und England. In: Neumann's Zeitschrift f. Vers.-Wesen.
Culmer, C. F.: „Credit Insurance", in: The Insurance and Finance Chronicle London, vom 15. 12. 1927.
Cruziger, Gustav: „Rückversicherung von heute", in: Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft, Bd. 38.
Daniel, in: „Sächsische Industrie" vom 6. 10. 1928: „Ergebnisse und Aussichten der Exportkreditversicherung".
Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. Darstellung und Erläuterung der Bedingungen und des Verfahrens. Herausgegeben von der Geschäftsführung des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. In: Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. Nr. 43, vom Januar 1929. Abgekürzt: Reichsverband 1929.
Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reichs. In: Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie. Nr. 31. April 1926. Abgekürzt: Reichsverband 1926.
Findeisen, Franz: „Absatztheorie", in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 2. Jahrgang, 1925.
Herzfelder, Emil: Die Delkredereversicherung. In: Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft, Heft 38. Berlin 1926.
Jahn: Studien über Rückversicherung. In: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Band 12, Seite 546 ff. und Seite 803 ff.
Lautenbach, Wilhelm: Die Exportkreditversicherung als wirtschaftliches Problem. In: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, 1926, S. 148—159.
Lengyel, Julius: Die neueste Entwicklung der Kredit-Versicherung. Z. f. d. ges. Vers.-Wiss., 1925, S. 407 ff.
Liebig, E. v.: Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung. Berlin 1905.

Luttenberger, Karl: Zur Frage einer deutschen Exportkreditversicherung. In: Beitr. z. Theorie und Praxis d. Versicherungswesens. Festgabe für Otto Prange, Berlin 1926, S. 215—231.
Maßmann, Erich: Die Kreditversicherung in juristischer Betrachtung. In: Ztschr. f. d. ges. Vers.-Wissensch. 1928, Hefte 2 und 3.
Meier, Alexander: „Die Praxis der Exportkreditversicherung". Sonder-Abdruck aus Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 48 vom Nov. 1928 und Nr. 49 vom 5. Dez. 1928.
Moldenhauer: „Rückversicherung". „Rückversicherungstechnik". Artikel in Alfred Manes' Versicherungslexikon, 3. Auflage 1930.
Patzig, Albrecht: „Zur Frage einer Denkmalsversicherung". In: Neumann's Zeitschrift f. Vers.-Wesen, 1925, S. 748/49.
Petersen, Rudolf H.: Export-Kredit-Versicherung. In: Wirtschaftsdienst, 1926, Heft 4, S. 115/16.
Report of Proceedings at the International Conference on Credit Insurance, held at the Cannon Street Hotel, London 1926.
Société Française d'Assurance pour favoriser le Crédit: Note sur l'Assurance des Crédits Commerciaux, Paris.

Zeitungen, Zeitschriften usw.

Deutsche Rückversicherungs-Zeitung, Heft 4, 1930.
Die Versicherungswelt. Beiblatt der Wochenschrift „Der Kapitalist", Wien.
Frankfurter Zeitung: Nr. 86 vom 2. 2. 26; Nr. 695 vom 18. 9. 27; Nr. 153/55 vom 27. 2. 31.
Handelszeitung des Hamburgischen Korrespondenten, Nr. 494 vom 25. Aug. 1926.
Gaceta de Madrid, Nr. 225 vom 12. Aug. 1928.
Magazin der Wirtschaft, vom 3. Januar 1929.
Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, 1925, S. 748/749.
Nr. 48 vom 28. Nov. 1928.
Nr. 49 vom 5. Dez. 1928.
Nr. 50 vom 10. Dez. 1930.
Sächsische Industrie, vom 6. Oktober 1928.
The Insurance and Finance Chronicle, London,
vom 15. 1. 1927;
vom 15. 12. 1928;
vom 15. 5. 1928;
vom 1. 10. 1928;
vom 1. 11. 1928.
The Review, London, vom 3. Dez. 1926.
Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft.
Wirtschaftsdienst.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jhrgg. 1925.
Zeitschrift f. d. ges. Versicherungs-Wissenschaft.
Material aus den Archiven der „Frankfurter Allgemeinen".

Bedeutung der im Text vorkommenden Abkürzungen.

ABA = Allgemeine Bedingungen der Exportkreditversicherung Plan A.
ABB = Allgemeine Bedingungen der Exportkreditversicherung Plan B.
ABC = Allgemeine Bedingungen der Exportkreditversicherung Plan C.
E. K. V. = Exportkreditversicherung.
E. K. V.'en = Exportkreditversicherungen.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547409_0031

Inhalts-Verzeichnis.

Einleitung 1

A. Grundlagen, Voraussetzungen und Geschichte der E. K. V. . . 3

I. Grundlagen der Exportkreditversicherung 3

a) Der Exporthandel 3

b) Der Exportkredit 6

1. Das Wesen des Kredits und dessen Bedeutung für den Exporthandel 6

2. Im Sinne der E. K. V. versicherungsfähige Arten des Exportkredits 9

α) Vom Exporteur gewährt 9

αα) Der Buchkredit 9

ββ) Der Trattenkredit 10

β) Von der Bank gewährt 13

αα) Die Trattenbevorschussung 14

ββ) Der Trattenankauf 16

c) Die Wagnisse des Exporthandels 16

1. Absatzwagnisse 17

α) Das Verkaufswagnis 18

β) Das Abnahmewagnis 18

2. Preiswagnisse 20

d) Das Exportkreditwagnis 20

1. Wagnisse, die in der Person des Abnehmers liegen . . 20

2. Die wirtschaftlichen Wagnisse 21

3. Politische und Katastrophenwagnisse 23

e) Wesen und Gegenstand der Exportkreditversicherung . . 24

II. Voraussetzungen der Exportkreditversicherung 26

a) Die Statistik im Dienste der E. K. V. 26

1. Die Konkursstatistik 26

2. Die Statistik der übrigen Erscheinungsformen der Zahlungseinstellung 28

b) Das Auskunftwesen und die E. K. V. 28

1. Die Auskunfteien 28

2. Die sonstigen Arten der Auskunfteinholung . . . 33

3. Die Evidenzzentrale 34

III. Geschichte der Exportkreditversicherung 37

a) Vorläufer 37

b) Der heutige Stand der E. K. V. 41

1. England 41

2. Frankreich 51

3. Spanien 61

4. Japan 65

B. Die Exportkreditversicherung in Deutschland 69

I. Das direkte Geschäft 69

a) Systeme der deutschen E. K. V. 69

1. Plan A 70

2. Plan B 77

3. Plan C 79

b) Die Technik der deutschen E. K. V. 81
1. Der Abschluß des Versicherungsvertrages . . . 81
2. Die Deckungsarten 83
α) Die Einzelversicherung 83
β) Das System der Kreditmaxima 84
γ) Die Bündelversicherung 85
3. Die Prämie 90
4. Die Laufzeit der Versicherung 94
5. Verhalten der Parteien während der Vertragsdauer . . 96
6. Die Schadenverhütung 97
α) Die Voraushaftung 98
β) Die Ausfallhaftung 99
γ) Androhung des Zurücktretens vom Vertrag . . 101
δ) Der Besserungsschein 101
7. Die Schadenregelung 102
c) Die Rückversicherung der deutschen E. K. V. . . 105
II. Das indirekte Geschäft 108
a) Wesen und Zweck der Rückversicherung . . . 108
b) Die Entwicklung der Exportkredit-Rückversicherung und die internationalen Verknüpfungsbestrebungen . . . 110
c) Deutsche Gesellschaften als Rückversicherer . . . 117
d) Die Technik der Exportkredit-Rückversicherung . . 119
1. Die besondere Aufgabe des Exportkredit-Rückversicherers . 119
2. Die Vertragsformen 122
3. Die Beteiligung der Vertragsparteien 126
4. Beginn, Dauer und Beendigung der Rückversicherung . 131
5. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien . . . 133
6. Prämie und Provision 136
7. Der Schadenfall 137
8. Rechtsstreitigkeiten 139

Einleitung.

Der Streit um den Wert oder Unwert einer Versicherung von Exportkrediten hat sich gelegt. Exportkreditversicherung wird heute in fast allen europäischen Ausfuhrstaaten und selbst in Asien und Amerika gepflegt und — sonderbar — dies, obgleich unumstößlich feststeht, daß sie bisher in keinem Lande ihrem gewollten Zweck, der Förderung der Ausfuhr, in nennenswertem Maße gerecht wurde. Meist ist ja der Hundertsatz der von der E. K. V. versicherten Ausfuhr, gemessen an der Gesamtausfuhr eines Landes, verschwindend klein. Und dennoch ist die Exportkreditversicherung zweifellos von Wert. Hat sie sich auch nicht als das Allheilmittel erwiesen, als das sie von übertriebenem Optimismus gepriesen wurde, so trägt sie doch zu ihrem Teil mit bei, dem von ihrem Schutz Gebrauch machenden Exporteur ungestörtes Arbeiten zu ermöglichen. In Deutschland wird dies mehr und mehr erkannt. Langsam, aber stetig nimmt die Inanspruchnahme der E. K. V., vor allem auf dem Wege der Bündelversicherung, zu, und es ist zu hoffen, daß der Gedanke der E. K. V. in den in Frage kommenden Kreisen in absehbarer Zeit selbstverständliches Gemeingut wird. —

Wir müssen es uns versagen, im Kapitel „Der heutige Stand der E. K. V." die Exportkreditversicherung sämtlicher Staaten zu besprechen. Es sei hier auf die verhältnismäßig große diesbezügliche Artikel- und Aufsatzreihe in Tageszeitungen und Zeitschriften und im besonderen auf das Buch von Goldschmidt verwiesen, das ausführliche Einzelheiten über die italienische, holländische, belgische ,amerikanische usw. E. K. V. bringt. Grundsätzlich Neues hat sich in der Struktur der verschiedenen bereits bestehenden E. K. V.'en, seit das erwähnte Buch erschienen ist, nicht ergeben. Wir können deshalb darauf verzichten, zu wiederholen. Englands E. K. V., weil bahnbrechend für alle nachfolgenden Systeme, mußte allerdings behandelt werden. Die E. K. V.'en der in der vorliegenden Arbeit aufgeführten Staaten waren zum Teil bisher noch nicht Gegenstand einer Besprechung, besonders nicht die private E. K V. Frankreichs. Hier hat der Verfasser die Erfahrungen aus der Zeit seiner praktischen Tätigkeit bei der „Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G." in Frankfurt a. M. niedergelegt. Ganz besonders ist das auch im Kapitel „Das indirekte Geschäft" geschehen. —

A. Grundlagen, Voraussetzungen und Geschichte der E. K. V.

I. Die Grundlagen der Exportkreditversicherung.

a) Der Exporthandel.

Das Exportgeschäft ist ein besonderes Gebiet des Warenhandels und befaßt sich, wie schon sein Name andeutet, mit Geschäften, bei denen die gehandelten Waren aus dem Ursprungs- oder Verkaufslande in ein fremdes Land ausgeführt werden. Hierbei ist es gleichgültig, ob diese Waren im eigenen Lande oder in einem dritten, fremden Lande, hergestellt werden. Der inländische Fabrikant, der die Erzeugnisse seiner Fabrik ins Ausland verkauft, ist ebensogut Exporteur, wie der Hamburger Kaufmann, der böhmische Glaswaren, deutsche Textilwaren oder französische Möbel nach Brasilien verkauft. Wir haben es hier mit dem Exporteur im weitesten Sinne zu tun.

Exporteur im engeren Sinne ist aber derjenige Exporteur, in dessen Geschäftsbetrieb die Pflege des Ausfuhrhandels eine hervorragende oder die ausschließliche Rolle spielt.[1]) Hierzu zählen

a) Exporteure, die in einer bestimmten Branche, und

b) Exporteure, die in den verschiedenartigsten Branchen tätig sind.

Der Exporteur im engsten Sinne[2]) befaßt sich mit der Durchführung des Exporthandels als solchen, während die Art der Ware, mit der er arbeitet, für ihn sekundäre Bedeutung hat. Er ist deshalb zumeist bereit, in seinen Handelsbetrieb jede Ware aufzunehmen, mit der sich Ausfuhrgeschäfte machen lassen, hält gewöhnlich kein Warenlager und steht vornehmlich mit solchen Ländern in Verbindung, nach denen Großhandel zu pflegen, den gewöhnlichen Großhändlern und den Produzenten zu große Schwierigkeiten oder Unkosten verursachen würde. Das eigentliche Arbeitsgebiet des Exporteurs im engsten Sinne ist der Export nach „Übersee".

Je nach der Art der Geschäftsführung unterscheidet man im Ausfuhrhandel

---

[1]) Hellauer, a. a. O., S. 113 ff.
[2]) Hellauer, a. a. O., S. 114.

a) Hersteller- (Fabrikanten-) Export; so nennt man den Betrieb des Ausfuhrhandels durch den Produzenten selbst;

b) Zwischenhändler-Export (indirekter Export); so bezeichnet man den Betrieb des Ausfuhrhandels durch den Ausfuhrhändler (Exporteur oder Exportkommissionär).

Die große Ortsverschiedenheit, mit der der Exporthandel es zu tun hat, erschwert naturgemäß eine genaue Kenntnis der Bezugs- und Absatzländer, der Bezugsquellen und Absatzkreise, ihrer Währungs- und Kreditverhältnisse und ihrer Handelsbräuche. Die Abnehmer gehören vielfach einer anderen Kulturstufe an, ihre Ansichten über Gesetz und Recht, Treu und Glauben, sind verschieden von den Grundsätzen der westeuropäischen Kulturstaaten, die Rechtsverhältnisse vielfach noch ungeordnet oder schwer zu übersehen. Es ist in diesem Sinne wertvoll, die Absatzländer der deutschen Ausfuhr etwas näher zu betrachten. In dem Zeitraum z. B. der Monate Januar bis September einschließlich betrug die deutsche Ausfuhr 1924 (alles in Million Mark) nach den Ländern: [3])

1.	Niederlande	431,8
2.	Großbritannien	403,1
3.	Vereinigte Staaten	355,1
4.	Tschechoslowakei	275,9
5.	Schweiz	263,8
6.	Österreich	230,4
7.	Dänemark	210,3
8.	Schweden	206,6
9.	Rußland	59,0
10.	Randstaaten	93,6
11.	Ostpolen	105,4
	Westpolen	21,2
12.	Polnisch Oberschlesien	71,7
13.	Länder des ehemaligen Österr.-Ungarn, Balkanstaaten, Türkei	738,9
14.	Italien	166,8
15.	Spanien	61,1
16.	Frankreich	72,2

Als Hauptausfuhrländer kommen demnach die Nachfolgestaaten Österreich-Ungarns und die Balkanstaaten in Betracht. Gerade diese Staaten aber sind es, in denen das von deutschen Exporteuren zu tragende Wagnis, vor allem das politische Wagnis eines Krieges, einer Inflation, eines Aufruhrs und einer Revolution, nicht gering ist. War

[3]) Luttenberger, a. a. O., S. 223.

es doch Serbien, das den Weltkrieg verursachte. Die starke Ausfuhr nach dem Balkan stellt somit kein günstiges Wagnis dar im Gegensatz zu den Wagnissen der Ausfuhr nach Holland, Großbritannien, der Schweiz, Österreich und den skandinavischen Staaten. Auch die nordamerikanischen Wagnisse dürften als einigermaßen annehmbar gelten, während die russischen, polnischen, griechischen, italienschen, auch spanischen und französischen Geschäfte, abgesehen von rein wirtschaftlichen Wagnissen, von politischen Unzuträglichkeiten aller Art leichter bedroht erscheinen.

Weitere außerordentliche Schwierigkeiten für den Außenhandel ergeben sich durch die lange Zeitdauer, die zwischen Einleitung (Angebot, Bestellung) und Ausführung (Ablieferung, Bezahlung) des Geschäftes liegt, zufolge der die Waren unter Umständen zu einer Zeit beschafft wurden, in der Preise und Absatzverhältnisse ganz andere waren, als bei der Ablieferung und Bezahlung der Waren.

Der Export erfordert nun neben den notwendigen Kenntnissen auch ein sehr großes Kapital, ohne welches bei den heutigen schwierigen Exportverhältnissen auf die Dauer ein regelrechtes Ausfuhrhandelsgeschäft nicht durchzuführen ist. Einerseits verlangen die ausländischen Abnehmer sehr lange Zahlungsziele, während andererseits der Ausfuhrhandel die Fabrikanten, die Ausfuhrindustrie die Rohstofflieferanten und die eigenen Fabrikationskosten raschestens bezahlen muß. Exporteure, die ihre gesamten Ausfuhrgeschäfte aus eigenen Mitteln finanzieren können, werden infolge der durch die Auswirkungen des Weltkrieges und der Inflation verursachten Verluste an Volksvermögen daher nur mehr in ganz geringer Zahl vorhanden sein.

Im Vergleich zu den außerordentlichen Wagnissen des Ausfuhrhandels, der durch das Diktat von Versailles noch unter Ausnahmebedingungen gestellt ist, den Devisenschwankungen und mannigfachen sonstigen Besonderheiten ist der im Ausfuhrhandelsgeschäft erzielte Verdienst nicht übermäßig groß. Die Einkaufskommission beträgt in den meisten Fällen 5 %,[4]) bei großen Aufträgen jedoch dürfte sie oft geringer sein (2—3 %). Die Verkaufskommission (wenn der Verkäufer der Fabrikate Vertreter der Fabrik ist) bewegt sich ebenfalls in diesen Grenzen und nur selten, besonders bei in kleinen Mengen gehenden Spezialartikeln, kann mit einem höheren Satze von ca. 10 % gerechnet werden. Berücksichtigt man dabei noch den Unkostensatz, so wird als Endrechnung im allgemeinen ein recht bescheidener Gewinn verbleiben.[5]) —

---

[4]) Hellauer, a. a. O., S. 120.

[5]) Aschenbrenner, a. a. O., S. 99.

Die Bedingungen für den Ausfuhrhandel sind heute wesentlich anders geartet als in der Vorkriegszeit. Der Wettbewerb auf dem Weltmarkt ist gewachsen. Nicht nur das feindliche, sondern auch das neutrale Ausland hatte sich in den Kriegsjahren von der Einfuhr sehr vieler Industrieerzeugnisse unabhängig gemacht, auf deren Bezug aus Deutschland es früher angewiesen war. Das neutrale Ausland stellte solche Erzeugnisse nunmehr nicht nur selbst her, sondern lieferte auch an die feindlichen Länder, von denen es hierzu entsprechend unterstützt wurde. Wenn auch in den letzten Jahren ein Teil dieser im Kriege entstandenen Fabriken infolge geringwertiger und zu teuerer Produktion wieder einging, so ist doch ein bedeutender Teil bestehen geblieben, teils durch Wettbewerbsfähigkeit berechtigt, teils durch staatliche Maßnahmen (Schutzzölle und staatliche Zuschüsse) geschützt, sodaß hier ein dauernder starker Wettbewerb für den deutschen Ausfuhrhandel entstanden ist, mit dem vor dem Kriege nicht gerechnet werden mußte. Als aussichtsreiches Arbeitsgebiet sind ihm hauptsächlich die Länder verblieben, die, wie wir oben gesehen haben, infolge Rechts- und politischer Unsicherheit für den Ausfuhrhandel gefährlich sind. Mancher feste Auftrag aus diesen Ländern kommt daher auch nicht zur Ausführung, weil der deutsche Exporteur nach Maßgabe seiner eigenen Mittel es nicht wagt und nicht wagen kann, den geforderten langfristigen Warenkredit dorthin zu geben.

b) Der Exportkredit.

1. Das Wesen des Kredits und dessen Bedeutung für den Exporthandel.

Mehr als je ist auf den Welthandelsmärkten der Kredit eine der Grundbedingungen des erfolgreichen Wettbewerbs.[6]) Was ist nun aber das Wesen des Kredits, dem im Welthandel eine so wichtige Rolle zukommt?

---

[6]) Die „Frankfurter Zeitung" schreibt in Nummer 695 S. 4 v. 18. Sept. 1927 unter der Überschrift „Die Zahlungsbedingungen im Ausfuhrgeschäft": „Im Auslandsverkehr bilden einen sehr wesentlichen Bestandteil eines jeden Geschäftsabschlusses die Zahlungsbedingungen. Hängt doch von ihnen vielfach der Abschluß des Vertrages ab. . . . . Als ein weiterer Gesichtspunkt, der Berücksichtigung erheischt, kommt hierzu für den deutschen Exporteur der Geldüberfluß Amerikas und die reichlichen Kreditmöglichkeiten Englands, die bekanntlich beide mit Deutschland im schärfsten Wettbewerb auf dem internationalen Markt stehen." — „Frankfurter Zeitung", Nr. 98 v. 6. 2. 30: „Seit Jahren sucht man in Deutschland gegen die Schwierigkeiten anzukämpfen, die daraus erwachsen, daß die Hereinholung von Exportaufträgen, namentlich für große Objekte, oft in erster Linie eine Frage der langfristigen Kreditierung ist, worin Staaten mit günstigen Kapitalmarktverhältnissen einen Vorsprung haben."

„Kredit" bedeutet einmal einen tatsächlichen Zustand, der zunächst ohne rechtlichen Folgen ist, nämlich das Vertrauen auf Leistenwollen und Leistenkönnen, das jemand erhält oder entgegenbringt. Ferner aber bedeutet Kredit auch das auf diesem tatsächlichen Vertrauenszustand notwendig beruhende Kreditgeschäft, das in der Verpflichtung zur Hingabe oder in gleichzeitig erfolgender Hingabe eines wirtschaftlichen Gutes an einen Anderen besteht und diesen zu einer späteren Ausgleichung verpflichtet.[7]) Diese Leistungspflicht, die ein Unternehmer bei der Kreditaufnahme übernehmen muß, kann nur dann erfüllt werden, wenn er mit den ausgeliehenen Werten in der Weise verfährt, daß aus den Erträgen das geliehene Kapital mit Sicherheit zurückgezahlt werden kann.

Das Vertrauen wird naturgemäß dort am stärksten sein, wo in der Person des Kreditnehmers oder in seinen Vermögenswerten die größten Sicherheiten dargeboten werden; natürlich auch dort, wo die größten Gewinnaussichten bestehen.

Neben dem Vertrauen spielt dann auch die Höhe des Zinsfußes als Grundlage für die Kreditgewährung eine Rolle. Die Höhe des Zinsfußes ist aber nicht allein für die Kreditgewährung ausschlaggebend: für unsichere oder unrationelle Kapitalanlagen ist selbst bei höchsten Zinsangeboten Kredit nicht erhältlich gewesen. —

Das Warenkreditgeschäft wird sowohl vom Kreditnehmer, dem ausländischen Kunden, als auch vom Kreditgeber, dem Exporteur, des Erwerbes willen eingegangen. Es ist seiner Natur nach im Endergebnis für beide Teile ein nutzbringendes. Der Exporteur hat die Möglichkeit, durch Kreditgabe über die barzahlende Nachfrage hinaus auch jenen Bedarf in Bewegung zu bringen, der erst im Verlaufe längerer oder kürzerer Frist den Gegenwert einbringt.[8]) Der Kredit vermag also den Absatz zu steigern. Für den Exporteur kommt aber „die Einräumung einer Kreditfrist einer Steigerung seiner Leistung gleich, denn er überläßt dem Abnehmer sein Vermögen zur Nutzung und übernimmt damit

1. ein Dubiosenrisiko, das im einzelnen Falle zwar verschieden hoch, mindestens aber zu einem bestimmten Fallimentsatze zu veranschlagen sein wird;
2. ein Geldwert- bezw. Valutarisiko; er übernimmt aber weiter
3. Mehrkosten infolge der mit einer Kreditgewährung verbundenen Verwaltungstätigkeit (Erkundung, Evidenzhaltung, Überwachung) auf sich;
4. erleidet er einen Zinsentgang;

---

[7]) Maßmann, a. a. O., S. 139.
[8]) Oberparleiter, a. a. O., S. 55/57.

5. einen Entgang an Unternehmergewinn infolge der Aussperrung des Kreditkapitales vom Umsatze für die Zeit der Kreditdauer, soweit nicht eine vorzeitige Liquidierung der Forderung seinen früheren Rückfluß in die Betriebswirtschaft ermöglicht." [9])

Diese Leistungssteigerung wird dem Exporteur durch den Wettbewerb aufgezwungen. Eine außerordentliche Einräumung von Warenkredit bietet aber „außer der Erweiterung der Betriebsführung und des Verbrauches über die Eigenmittel des Schuldners hinaus die Handhabe zu seiner dauernden Bindung als Abnehmer",[10]) denn einem durch umfangreiche Inanspruchnahme von Kredit verschuldeten Kunden wird es schwer fallen, seinen Lieferanten zu wechseln und die zur Abzahlung der Schuld notwendigen Mittel zu beschaffen. Er wird sich vielmehr den ihm vom Exporteur auferlegten Bedingungen, etwa einer Verpflichtung zum ausschließlichen Warenbezuge von seinem Kreditgeber, fügen müssen und ist damit eine zwar äußerlich selbständig verbleibende Unternehmung, innerlich aber ein der Absatzorganisation des Exporteurs dauernd dienender Betrieb geworden.[11])

Die Besonderheit und die für den Exporteur große Bedeutung der Kreditgewährung an ausländische und vor allem überseeische Abnehmer besteht darin, daß die Kreditdauer im Vergleich zum nationalen Handel infolge der Notwendigkeit, die im internationalen Handel vorliegenden Entfernungen zu überbrücken, eine ungleich längere ist. Allein die Transportdauer von Waren nach Argentinien z. B. beträgt etwa einen Monat und die Zeit für die Übermittlung des Gegenwertes ebenfalls einen Monat. Dabei wurde aber vorausgesetzt, daß der überseeische Importeur die Ware sofort bei Empfang bezahlt. Für diesen ist es also ein Kassageschäft, weil von seinem Standpunkt aus gesehen zwischen Empfangnahme der Waren und Gegenleistung kein zeitlicher Unterschied besteht. Für den Exporteur jedoch besteht im vorliegenden Falle ein zeitlicher Unterschied von 2 Monaten. Für ihn bedeutet dieses Geschäft Kreditgewährung, denn der „Kredit des Exporteurs beginnt eigentlich schon in dem Augenblick, da er auf Grund der Bestellung des Kunden dem Käufer gegenüber eine Verpflichtung zur Leistung, dem Fabrikanten gegenüber eine Verpflichtung zur Gegenleistung eingeht." [12])

Der Exporteur hat also stets — abgesehen von einer etwaigen Vorauszahlung des Importeurs, die aber bei den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen nur selten vorkommen dürfte — selbst bei so-

---

[9]) Oberparleiter, a. a. O., S. 55/57.
[10]) und [11]) Oberparleiter, a. a. O., S. 67.
[12]) Simon, a. a. O., S. 54.

fortiger Bezahlung der Waren bei Empfang mit einer Wartezeit bis zum Eingang des Gegenwertes zu rechnen, die mindestens der Transportdauer plus der Übermittlungsdauer der Zahlung entspricht. Meist jedoch wird diese Minderfrist erheblich überschritten. Da es üblich ist, beim Trattenkredit den Zeitraum, der bis zur Ankunft der Ware beim Käufer verstreicht, aus der vertraglichen Kreditdauer auszuscheiden, bleibt dem Käufer die wechselmäßige Kreditdauer selbst bei Verzögerung in der Übermittlung der Waren erhalten.[13]) —

2. Im Sinne der Exportkreditversicherung versicherungsfähige Arten des Exportkredits.

Im Rahmen dieser Arbeit haben wir uns mit den Formen des Warenkredits zu befassen, die im Sinne der E. K. V. versicherungsfähige Kredite sind. Dazu gehören:

im Falle der Selbstfinanzierung durch den Exporteur
der Buchkredit
und der Trattenkredit (d/p und d/a),
im Falle der Finanzierung durch eine Bank
das Bevorschussungsgeschäft
und das Ankaufsgeschäft.

Der Akzeptkredit und der Kontokorrentkredit, sowie alle diejenigen Finanzierungsarten, die vom überseeischen Importeur oder dessen Bank ausgehen, bleiben unberücksichtigt.

a) Vom Exporteur gewährt:

aa) Der Buchkredit.

Er wird auch offener Kredit genannt. Die Zahlungsweise des Buchkredits setzt eine dauernde Geschäftsverbindung voraus und ferner, daß einerseits der europäische Exporteur sich nicht auf die Ausfuhr allein beschränkt, sondern sich gleichzeitig auch mit der Wareneinfuhr befaßt, daß aber andererseits auch der überseeische Importeur den Vertrieb der Erzeugnisse seines Landes in den Bereich seiner geschäftlichen Tätigkeit einbezieht.

Beim Buchkredit [14]) wird der Höchstbetrag des Kredites, bis zu dem der Importeur vom Exporteur Waren beziehen kann, durch bloße Eintragung in die Bücher des Exporteurs festgelegt. Der Kunde nimmt dann Kredit je nach seinen Bedürfnissen in Anspruch, wobei es aber ebensowohl vorkommen kann, besonders bei begüterten Kunden und besonders zur Zeit nach der Ernte, daß der vom überseeischen Kunden eingezahlte Betrag die geschuldete Summe überschreitet. Man kann im

[13]) Simon, a. a. O., S. 53.
[14]) Vergl. hierzu und im folgenden Goldschmidt, a. a. O., S. 33 ff.

Falle des Buchkredits also geradezu von einem „gleitenden Kreditverhältnis“ [15]) sprechen. Da die Schuld erst nach Monaten beglichen, dem Exporteur dagegen vom Warenlieferanten nur ein beschränktes Zahlungsziel eingeräumt wird, stellt der Buchkredit erhebliche Anforderungen an das Eigenkapital des Kreditgebers.

Für den Importeur ist er jedoch insofern von Vorteil, als dieser nicht streng an einen Zahlungstermin gebunden ist, sondern Zahlung erst dann zu leisten hat, wenn er die Waren erhalten, womöglich auch, bis er sie verarbeitet, abgesetzt und bis er Gegenleistung dafür empfangen hat. Der Buchkredit bildet für den Importeur das geeignetste Mittel, seine Ein- und Ausgänge in Einklang zu bringen, und gibt ihm ferner die Möglichkeit, die Wechselkursschwankungen bei der Bezahlung der Schuld auszunützen.

Infolge der Eigenart des Buchkredits, daß seine Dauer nicht endgültig festgelegt zu werden pflegt und der Kreditnehmer die Kreditfrist über den beabsichtigten Zeitpunkt hinaus erweitern kann, ist der Buchkredit die Finanzierungsmethode, die das größte Kreditwagnis in sich schließt. Der Exporteur hat ausschließlich die schuldrechtliche Forderung gegen seinen Kunden, dessen Kreditwürdigkeit seine einzige Deckung ist.[16])

$\beta\beta$) Der Trattenkredit (d/p und d/a).

Der in der Form des Wechsels gedeckte oder sichergestellte Kredit erfreut sich weiterer Verbreitung als der offene Kredit. Im Gegensatz zu diesem ist bei seiner Anwendung keine dauernde Geschäftsverbindung nötig; seine Höhe richtet sich nach dem Wert der jeweils kreditierten einzelnen Lieferung.

Die Tratte hat im Gegensatz zur Buchforderung den Vorzug, daß sie „sinnfällig den Zusammenhang des Kredits mit dem Entstehungsgrund der einzelnen Schuld dokumentiert“.[17]) Beim Akzeptkredit „be-

---

[15]) Hesse, a. a. O., S. 19.

[16]) Eine Deckung von Buchforderungen kommt — wie sich aus der verhältnismäßig geringen rechtlichen Sicherheit derartiger Kredite erklärt — für den Regelfall nicht in Betracht. Sowohl bei der englischen als auch bei der deutschen, sowie den in Anlehnung an diese errichteten Exportkreditversicherungen ist sie indessen trotzdem möglich, wenn es sich um besondere Fälle handelt und die Kreditwürdigkeit des Auslandsschuldners so außer Zweifel steht, daß hierin ein gewisser Ersatz anderweitiger, materieller Sicherheiten liegt. Dennoch werden sich die Versicherungsgesellschaften auf solche Deckungen nur dann einlassen können, „wenn es sich um Exporte nach solchen Ländern handelt, in denen eine geordnete Rechtsverfolgung möglich oder in denen die kaufmännischen Anschauungen über Treu und Glauben besonders gefestigt sind.“ (Veröffentl. d. Reichsverb. d. deutschen Industrie, Nr. 31 v. April 1926, S. 10.)

[17]) Simon, a. a. O., S. 46.

steht die Sicherstellung hierbei in der dokumentarischen Anerkennung der Schuld, wobei grundsätzlich zwei Verpflichtete, Aussteller und Akzeptant, haften unter Stellung unter das Wechselrecht, das in allen Kulturstaaten mit ähnlicher Strenge und Beschleunigung gehandhabt wird.“ [18])

Die Tratte in Verbindung mit den Dokumenten stellt eine reale Sicherheit für den Kreditgeber dar. Diese Sicherheit ist vor allem im Falle der Klausel „Dokumente gegen Kasse“ (d/p = documents against payment) gegeben, laut deren die Dokumente, mit denen das Eigentum an der gelieferten Ware verbunden ist, nicht eher übertragen werden, als die Tratte honoriert worden ist. Obgleich es sich hier eigentlich um ein reines Kassengeschäft handelt, kann man Ahrens, Goldschmidt und Simon [19]) darin Recht geben, daß ein Kreditwagnis vorliegt, weil die Leistung des Exporteurs schon dann einsetzt, wenn er dem Fabrikanten gegenüber eine Verpflichtung zur Gegenleistung für die von ihm erhaltenen Waren übernimmt.

Das Wagnis ist beim Verkauf unter der Bedingung „Dokumente gegen Kasse“ bedeutend geringer als bei Verkäufen auf der Basis d/a (= documents against acceptance). Es ist dies eine Folge der Eigenart des d/p-Geschäftes, das eben einem Kassageschäft so nahe kommt, daß kaum noch von Export-„Kredit“ gesprochen werden kann. Da die Dokumente und mit ihnen die Ware bis zur Bezahlung in Eigentum und Verfügungsgewalt des Exporteurs oder der Inkassobank, also des Gläubigers, verbleiben, gründet sich die Sicherheit der betreffenden Forderung hier weniger auf die Kreditwürdigkeit des Auslandskunden, als auf die Verwertbarkeit der Ware im Falle eines etwa erforderlich werdenden Notverkaufs. Die Art der Ware, ihre Marktgängigkeit, die Möglichkeit des Verderbens usw. sind für die Größe der Gefahr insoferne von Bedeutung, als, wenn auch weniger die Wahrscheinlichkeit, so doch die Ausmaße eines Schadens beim d/p-Geschäft dadurch wesentlich beeinflußt werden. Mit einem Totalverlust wird hier in den wenigsten Fällen zu rechnen sein. Im allgemeinen wird es vielmehr möglich sein, durch anderweitigen Verkauf einen mehr oder weniger großen Prozentsatz — normalerweise etwa 60—70 % — der Forderung zu retten, falls der Besteller infolge eingetretener Zahlungsunfähigkeit Übernahme und Bezahlung des Ausfuhrgutes verweigern muß.

Die Gefahr für den Exporteur besteht also weniger in einem Totalverlust, der (bei der d/p-Abrede) erfahrungsgemäß seltener vorkommt, als vielmehr in den Auswirkungen der möglicherweise eintretenden Zahlungsunfähigkeit seines Abnehmers, die verschiedene

---

[18]) Gutmann, a. a. O., S. 6.

[19]) Ahrens, a. a. O., S. 47; Goldschmidt, a. a. O., S. 34; Simon, a. a. O., S. 54.

Grade annehmen kann. Der Käufer kann teilweise, völlig, vorübergehend oder dauernd zahlungsunfähig sein.[20])

Ist die Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers eine totale und dauernde, so wird der Exporteur, sofern er nicht die versandten Waren zurückbeordert, den als Folge der Nichteinlösung der Tratte drohenden Totalverlust durch einen Notverkauf abzuwenden suchen. Hierbei hat er nicht immer die Gewähr, die Waren zu angemessenem Preis an den Mann zu bringen. Zögert sich der Verkauf infolge fehlender Nachfrage hinaus, so zwingen die Lagerspesen des Einfuhrhafens leicht zur Verschleuderung der Waren, dies umsomehr dann, wenn sie leichtverderblich sind. In den Fällen, in denen es sich auf Seite des Käufers jedoch nur um teilweise und vorübergehende Zahlungsunfähigkeit handelt, ist es Sache des Exporteurs, zu überlegen, ob er noch auf die Abnahme der Waren durch den Importeur Wert legt, oder ob er sie nicht besser anderweitig zu verkaufen sucht. In letzterem Falle ist er aber wieder den vorher geschilderten, infolge möglichen Fehlens der Nachfrage bestehenden Gefahren ausgesetzt, die unter Umständen zu einem Teilverlust führen können. Der Exporteur kann sich also gegebenenfalls besser stellen, wenn er die Waren dem Importeur überläßt, in der Hoffnung darauf, daß sich dessen Zahlungfähigkeit in absehbarer Zeit wieder herstellt. Allerdings ist jedoch auch hier wiederum die Möglichkeit gegeben, daß die scheinbar nur vorübergehende Zahlungsunfähigkeit des Importeurs sich schließlich doch zur totalen Insolvenz gestaltet.

Der Verkauf der Ware unter der Bedingung „Dokumente gegen Akzept" (d/a) hat gegenüber der vorher besprochenen Klausel „Dokumente gegen Kasse" (d/p) schwerwiegende Nachteile. Der Importeur kann sich zunächst einmal weigern, die Tratte vor Besichtigung der Ware zu akzeptieren, um dann vielleicht zu erklären, die Lieferung entspreche nicht der Bestellung. Die Wirkung ist für den Exporteur genau die gleiche, wie im Falle der Zahlungsunfähigkeit unter der d/p-Abrede: der Exporteur (oder die von ihm beauftragte Bank) bleibt im Besitz der Dokumente und damit Eigentümer der Waren. Dies und alle weiteren Folgen hieraus unterscheiden sich in nichts von der Zahlungsverweigerung bei der d/p-Bedingung.

Hat der Importeur jedoch die Dokumente gegen seine Akzeptleistung ausgeliefert erhalten, so besteht für den Exporteur die Gefahr, daß sein Abnehmer bei Fälligkeit des Wechsels nicht zahlt. Der Exporteur hat durch Übergabe der Dokumente das Eigentumsrecht an der Ware gegen ein bloßes Zahlungsversprechen eingetauscht, das ihm aber nicht die „Gewähr für die Zahlungsfähigkeit bezw. den Zahlungswillen

[20]) Vergl. hierzu und im Folgenden Goldschmidt, a. a. O., S. 35.

des Kunden bei Fälligkeit des Wechsels“ [21]) bietet. Es bleibt ihm nur die Möglichkeit, durch Beschreiten des Klageweges zu versuchen, sein Recht zu erlangen. Er hat jedoch „nur dann Aussicht auf Wiedererlangung der Waren, wenn . . . . die Waren nicht schon kraft Weiterverkaufs an einen Dritten ausgeliefert worden sind.“ [22])

In den Fällen, in denen der Wechsel nur einer vorübergehenden Zahlungsunfähigkeit des Akzeptanten wegen nicht eingelöst wird, sind für den Exporteur alle Verlustmöglichkeiten gegeben, angefangen vom Teilverlust an der Ware bis zum Totalverlust. Es besteht die Möglichkeit, daß der Importeur sich finanziell wieder erholt, ebenso gut, wie der Fall eintreten kann, daß die vorübergehende Zahlungsunfähigkeit zur dauernden, zum Konkurs führen kann. Allein eine vorübergehende Zahlungsunfähigkeit schon kann dem Exporteur Ungelegenheiten bereiten dadurch, daß er durch das Warten auf die wiederkehrende Zahlungsfähigkeit des Abnehmers seiner Ware die beabsichtigte Kreditfrist verlängern muß. Diesen Ungelegenheiten sucht er gegebenenfalls durch eine freiwillige Herabsetzung der Schuld zu begegnen, in der Absicht, damit seinen Abnehmer zur Zahlung der Ware zu bewegen.[23]) Dabei muß er allerdings einen teilweisen Verlust auf sich nehmen.

Eine kurze Zusammenfassung der beim Akzeptkredit unter der d/a-Klausel möglichen Wagnisse ergibt nach Goldschmidt [24]) das folgende Bild:

Es ist zu unterscheiden zwischen dem Teilverlust, der sich ergibt aus der Minderforderung des Exporteurs mit der Absicht, dadurch den Abnehmer zur Teilzahlung zu veranlassen, und weiterhin dem Verlust, der dadurch entstehen kann, daß der Exporteur glaubt, die finanzielle Entwicklung seines augenblicklich zahlungsunfähigen Schuldners abwarten zu müssen. Die Verhältnisse des Abnehmers können sich nun wiederum bessern oder verschlechtern, d. h., im ersteren Falle erhält der Exporteur den Gegenwert seiner Waren schließlich doch noch, wenn auch mit Zinsverlust, während im letzteren Falle die vorübergehende Zahlungsunfähigkeit zur vollständigen Insolvenz wird, was für den Exporteur den völligen Ausfall seiner Forderung bedeutet.

β) Von der Bank gewährt:

Die bisher angestellten Untersuchungen der Gefahrmöglichkeiten und ihrer Auswirkungen bei der Gewährung von Exportkrediten zu den d/a- und d/p-Bedingungen hatten zur Voraussetzung, daß der Ex-

---

[21]) und [22]) Schütt, a. a. O., S. 24.
[23]) Simon, a. a. O., S. 57.
[24]) Goldschmidt, a. a. O., S. 38.

porteur selbst es war, der seinem Abnehmer auf Grund seiner eigenen Kapitalkraft stundete. Er bediente sich der vermittelnden Bank nur insoweit, als er ihrer zur Einziehung seiner Forderungen und der Besorgung der Akzeptierung bedurfte. In dem Kapitel „Der Exporthandel" wurde aber schon darauf hingewiesen, daß es aus mannigfachen Gründen nur wenigen Exporteuren möglich sein dürfte, ihre Ausfuhrgeschäfte mit eigenem Kapital durchzuführen. Vielmehr werden weitaus die meisten Ausfuhrgeschäfte mit Hilfe der Banken finanziert: auf dem Wege der Trattenbevorschussung und des Trattenankaufs. Die Frage nach der Verteilung des Kreditwagnisses ist hier deshalb von besonderer Bedeutung.

αα) Die Trattenbevorschussung.

Der Exporteur sucht ein längeres Festliegen seines Kapitals zu vermeiden, aus welchem Grunde er bei einer inländischen Bank oder auch der einheimischen Niederlassung einer Überseebank die auf einen überseeischen Käufer gezogene, girierte und von indossierten Dokumenten begleitete Tratte zur Bevorschussung einreicht. Die Bank gibt die Primatratte — je nach den Bedingungen, die die Grundlage des Geschäftes bilden (d/p oder d/a) — mit den Dokumenten ihren Geschäftsfreunden in Übersee zur Einziehung der Forderung oder Besorgung des Akzepts. Die Sekundatratte dient ihr als Unterlage für die Bevorschussung.

Das Trattenbevorschussungsgeschäft ist für die Bank zum Teil Personalkredit-, mehr aber noch Realkreditgeschäft. Welcher Art der gewährte Kredit im einzelnen Falle ist, läßt sich am besten am Prozentsatz des mit dem Kaufpreis der Ware sich deckenden bevorschußten Trattenbetrages erkennen.[25]) Jedenfalls herrscht bei den Banken das aus Gründen der Sicherheit gewiß verständliche Bestreben, ihre ausgegebenen Kapitalien bestens zu sichern. Diese Sicherung ist, wie im einzelnen dargelegt werden soll, denn auch nahezu vollkommen erreicht.

Die Zahlungsfähigkeit des Vorschußnehmers, der der Bank als dem Indossatar — oder Remittenten — der Tratte wechselrechtlich haftet, bildet für die Bank die Hauptsicherheit.[26]) Der Exporteur bleibt demnach in jedem Falle seiner Bank gegenüber haftbar und regreßpflichtig. Kommt also der überseeische Schuldner seinen Verpflichtungen, die Ware abzunehmen oder das Akzept einzulösen, nicht nach, so muß der Exporteur der kreditgewährenden Bank gegenüber für den vollen Ersatz der Vorschußsumme aufkommen.[27]) Es wird also die Zahlungs-

[25]) Simon, a. a. O., S. 100.
[26]) Simon, a. a. O., S. 101.
[27]) Schütt, a. a. O., S. 32.

unfähigkeit des Schuldners geheilt durch die Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers, des Exporteurs. Ja, die Sicherungsmaßnahmen greifen noch weiter. Abgesehen davon, daß die Bank sich von vornherein von der persönlichen Kreditwürdigkeit ihrer Kreditnehmer überzeugt, hat sie sich selbst noch für den Fall gesichert, daß gleichzeitig auch der Kreditnehmer in Insolvenz fallen könnte.

Die materielle Sicherheit der Bank besteht in der Ware, über die sie dadurch, daß der Exporteur die Dokumente an Order stellt und durch Indossament an die Bank überträgt, das natürliche Verfügungsrecht erhält. Im Falle der d/p-Abrede ist die Bank also durch das Eigentum an der Ware gesichert. Durch vorsichtige Bevorschussung des Trattenbetrages — die deutschen Banken gewähren bis zu 95 %[28]) — ist sie zumeist gegen die Gefahren des Notverkaufs geschützt. Für den Fall, daß sie beim Pfandverkauf nicht mehr mit Sicherheit auf den vollen Ersatz der Vorschußsumme nebst den aufgelaufenen Zinsen und den sonstigen Kosten rechnen kann, haftet der Exporteur für die Differenz.[29])

Im Falle der d/a-Abrede jedoch hat die Bank — durch Übergabe der Dokumente an den Kunden gegen dessen Akzept — das Eigentum an der Ware verloren. Ist nun der Wechselschuldner am Tage der Fälligkeit zahlungsunfähig, wobei wir annehmen, daß ein Protest mangels Zahlung ohne Erfolg war, dann bliebe der Bank als Sicherheit lediglich die Regreßpflicht des Exporteurs. Diesem Wagnis begegnet die Bank nun wirksam durch das im Handelsverkehr mit Übersee zuweilen angewandte Sicherungsmittel einer schriftlichen Erklärung sowohl des einheimischen Versenders (sog. Letter of Hypothecation), wie des überseeischen Empfängers (sog. Letter of Lien), durch welche die Waren der Bank auch nach Auslieferung der Dokumente verpfändet bleiben. Als Sicherheit dient der Bank nach Ankunft und Einlagerung der Waren hierbei der ihr übergebene Lagerschein (Warrant). Die Verpfändung erstreckt sich darüber hinaus aber sogar nach Weiterverkauf der Waren durch den überseeischen Importeur auch noch auf den Erlös der Waren bis zur Höhe der von der Bank ausgezahlten Vorschußsumme.[30])

Das Wagnis des Exporteurs ist dadurch, daß sich im Trattenbevorschussungsgeschäft die Bank zwischen Exporteur und Importeur schaltet, nicht geringer oder gar vollständig beseitigt. Der Exporteur ist sämtlichen Wagnissen ausgesetzt, die bereits unter dem Tratten-

---

[28]) Simon, a. a. O., S. 100.
[29]) Simon, ebenda.
[30]) Schütt, a. a. O., S. 33—34. Nach Hellauer: Die Zahlungsvermittlung der engl. Banken im Überseehandel. Wien 1904, S. 62 ff.

kredit besprochen wurden. Einzig im Falle des „Letter of Lien", der für die Bank eine zusätzliche Sicherheit darstellt, verringert sich sein Kreditwagnis um den Erlös aus dem Verkauf der der Bank verpfändeten Waren.

ββ) Der Trattenankauf.

Beim Trattenankaufgeschäft „handelt es sich um den Ankauf der gesamten Forderung des Exporteurs gegen den überseeischen Kunden, so wie sie in der Tratte dokumentarisch niedergelegt ist".[31]) Es handelt sich also im Grunde um eine volle Bevorschussung der Trattenforderung durch die Bank, somit also gewissermaßen um nichts anderes als eine Abart, und zwar um die am weitesten durchgeführte Abart des Vorschußgeschäftes.[32]) Hellauer [33]) gebraucht für das Trattenankaufsgeschäft die Bezeichnung „totale Bevorschussung". Das Kreditwagnis ist ein ähnliches wie bei der Trattenbevorschussung: der Exporteur als Trattenverkäufer haftet der Bank bis zur vollen Höhe des Trattenbetrages; für die Bank bildet also die Zahlungsfähigkeit des Trattenverkäufers die Hauptsicherheit. Die zweite Unterschrift, die des Bezogenen, findet einen Ersatz in den der Bank übergebenen Verschiffungspapieren. Zuweilen tritt noch das Akzept des Trassaten als eine ergänzende Sicherheit hinzu.

Goldschmidt [34]) faßt die Verteilung der Kreditwagnisse beim Trattenkredit folgendermaßen zusammen: Finanziert der Exporteur die Ausfuhr seiner Waren mit eigenem Kapital, so ist er uneingeschränkt Träger des Kreditwagnisses. Finanziert eine Bank die Ausfuhr, so trägt sie das Kreditwagnis nur in beschränktem Maße. Zu den durch die Dokumente des jeweiligen Vorschuß- und Ankaufgeschäfts gebotenen realen Sicherheiten tritt die persönliche Sicherheit der Haftpflicht des Exporteurs. Die Gefahrmöglichkeit besteht für die Bank jedoch darin, daß der Exporteur infolge anderweitiger Forderungsausfälle und Verluste in Zahlungsschwierigkeit und -unfähigkeit gerät.

c) Die Wagnisse des Exporthandels.

Das Wesen des Wagnisses ist in der Ungewißheit des Ereigniseintrittes und der Unmöglichkeit seiner Verhinderung zu erblicken, die nicht wesensgleich ist mit den Vorkehrungen zur Schadenabwehr. Unter Wagnis versteht man auch nicht das Gefahrenereignis als solches, sondern nur die Möglichkeit seiner die betriebswirtschaftliche Leistung

---

[31]) Simon, a. a. O., S. 103.
[32]) Schütt, a. a. O., S. 39.
[33]) Hellauer, a. a. O., S. 61.
[34]) Goldschmidt, a. a. O., S. 42.

beeinträchtigenden Wirkung. Nimmt der Unternehmer diese Möglichkeit bewußt auf sich, so geht er nach dem Sprachgebrauch ein Wagnis ein.

Im Rahmen der gesamten Wagnisse des Warenverkehrs nach dem Ausland ist das Kreditwagnis nur ein beschränkter, allerdings aber auch schwerwiegender Teil. Dem Kreditwagnis liegt einzig und allein die Frage des Eingangs des Gegenwertes der zur Ausfuhr gelangten Waren zugrunde. Daneben gibt es aber noch eine Reihe von Wagnissen, die in Absatz und Preis ihre Ursache haben und die, da sie in engster Beziehung zum Kreditwagnis stehen, hier untersucht werden müssen. Von der Behandlung des Transport- und des Valutawagnisses, die zusammen mit den vorher genannten Wagnissen das Unternehmerwagnis darstellen, sei hier abgesehen. Das Transportwagnis bezieht sich auf die Beförderung der Ware vom Ausgangs- zum Bestimmungsort. Es wird vom Exporteur meist auf dem Wege der Transportversicherung abgewälzt und spielt für ihn mehr oder weniger die Rolle eines Kostenfaktors. Über das Valutawagnis, die Gefahr der Wertschwankung der Forderungsvaluta, gibt es ein umfangreiches Schrifttum, auf das hier verwiesen sei.

Im Rahmen dieser Arbeit können nur die hervorstechendsten Merkmale der Absatz- und Preiswagnisse angeführt werden. Vorweggenommen sei, daß kein Wesensunterschied besteht zwischen dem Absatzwagnis des Binnenhandels und dem des zwischenstaatlichen Warenverkehrs. Die Wagnisse des Ausfuhrhandels sind aber schwerwiegender, und die Ursachen zu Schadenfällen durch nicht erreichten Absatz oder Ausbleiben des erhofften Preises zahlreicher. Die räumliche Entfernung der Vertragsgegner im Ausfuhrhandel erhöht die Ungewißheit in der Abwicklung der Geschäfte aus allen den Gründen, die wir im Abschnitt „Der Exporthandel" bereits erörtert haben.

1. Absatzwagnisse.

Nach Findeisen ist Absatz „der laufende Ausgang von Waren .... bei gleichzeitigem oder späterem Eingang von Gegenwerten".[35]) Das Absatzwagnis ist seiner Meinung nach daher erst dann beseitigt, wenn das betreffende Geschäft vollständig abgewickelt ist; es begreift mithin das Kreditwagnis in sich. Wir fassen mit Goldschmidt[36]) und Kühn[37]) den Begriff des Absatzes und des Absatzwagnisses enger und

---

[35]) Findeisen, Fr., Absatztheorie, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, II. Jhrg. 1925, S. 3.

[36]) Goldschmidt, a. a. O., S. 14.

[37]) Kühn, H., Der Ausfuhrzwischenhandel im Überseeverkehr. Berlin 1908, S. 28. Zitiert in Goldschmidt, a. a. O., S. 15.

sehen beide schon dann als beendet an, wenn der Käufer die abzusetzenden Waren abgenommen hat.

α) Das Verkaufswagnis.

Die Möglichkeit des Mißlingens des versuchten Absatzes, der bereits in der ersten Phase des Ausfuhraktes vorbereitet war, bezeichnen wir mit Verkaufswagnis. Es ist also eine Art des Absatzwagnisses und ist darin zu erblicken, daß der Exporteur für seine Waren unter Umständen keinen Käufer findet. Seine Tragweite hängt ab von „der Beschaffenheit der Ware, von den Marktverhältnissen und von der Intensität der Bedürfnisse des Absatzgebietes".[38])

Werden die Waren unverkauft versandt, dann unterbleibt zunächst die Vorbereitung des Absatzes. Der Exporteur „verlegt und konzentriert den Absatzvorgang auf ein bestimmtes Absatzgebiet"[39]) und erhöht damit das Verkaufswagnis um ein spekulatives Moment. Das Verkaufswagnis schließt in sich den Verlust, der durch „das Fehlschlagen der privatwirtschaftlichen Werbeleistung"[40]) droht und worin gleichzeitig die Gefahr der Uneinbringlichkeit der Werbekosten besteht, die bei erreichtem Absatz wieder eingebracht worden wären.

β) Das Abnahmewagnis.

Wenn die Waren, die abgesetzt werden sollen, verkauft sind, kann von einem Verkaufswagnis nicht mehr gesprochen werden. Das Absatzwagnis jedoch besteht so lange fort, als nicht der Käufer die an ihn verkauften Waren abgenommen hat. Die Abnahmeverweigerung der Waren durch den Käufer bezeichnen wir mit Abnahmewagnis und verstehen darunter das Absatzwagnis der verkauften Waren. Die Abnahmeverweigerung ist das vom Exporteur mit am meisten zu befürchtende Wagnis. Es stellt im Ausfuhrhandel jedenfalls eine häufig auftretende Erscheinung dar, gelten doch die Importeure mancher Länder als in dieser Beziehung besonders unberechenbar.

Das Wesen des Abnahmewagnisses ist nach Goldschmidt[41]) darin zu erblicken, daß der Käufer die Leistung des Verkäufers zurückweist, ohne auf Grund seiner Vermögenslage dazu gezwungen zu sein. Die Abnahmeverweigerung durch den Käufer als Folge seiner nach Versendung der Waren eingetretenen Zahlungsunfähigkeit stelle aber nur ein „verschleiertes" Kreditwagnis dar. Er begründet dies damit, daß der Exporteur, nachdem er von der Zahlungsunfähigkeit seines Kunden Kenntnis erhalten habe, mit seiner Leistung zurückhalte, weil die Gegenleistung des Käufers infolge seiner veränderten Vermögenslage

[38]) Goldschmidt, a. a. O., S. 15.
[39]) und [40]) Oberparleiter, a. a. O., S. 138.
[41]) Goldschmidt, a. a. O., S. 16.

unmöglich sei. Im Grunde genommen sei es also nicht der Käufer, der die Waren zurückweise.

Dieser Auffassung vermögen wir uns nicht anzuschließen. Von einem „Kredit"-wagnis — wenn auch nur von einem „verschleierten" — kann hier deshalb nicht gesprochen werden, weil ein wesentliches Moment fehlt, das das Geschäft erst zu einem „Kredit"-geschäft macht: die — wenn auch nur mittelbare — Inbesitznahme der Ware durch den Käufer , d. h., die im Vertrauen auf die zukünftige Gegenleistung des Käufers vom Verkäufer in der Gegenwart tatsächlich vollzogene Leistung. Solange der Verkäufer noch imstande ist, die Ware zurückzurufen, hat er seinerseits noch keine Leistung vorgenommen, die den Käufer zu einer zukünftigen Gegenleistung verpflichten würde.

Welcher Art sind nun die Gründe des (nicht durch Zahlungsunfähigkeit gehinderten) Käufers, die ihn zur Abnahmeverweigerung veranlassen?

Es ist denkbar, daß der Importeur sich in der Menge der zu bestellenden Waren verrechnet hat. Der Markt hat sich in dem Zeitraum zwischen Bestellung und Ankunft am Bestimmungsort wesentlich geändert, sodaß für den Absatz der angekommenen Waren schlechte Aussichten bestehen. In diesem Falle wird sich der Importeur aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus weigern, die Waren abzunehmen.

Die Abnahmeverweigerung kann aber ebensowohl ihre Ursache auf Seite des Exporteurs haben. „So können dem Exporteur qualitative Fehler in der Lieferung unterlaufen, indem er mangelhafte oder der Geschmacksrichtung des Absatzgebietes nicht entsprechende oder durch nachlässige Verpackung beschädigte Waren liefert. Er kann die Anordnungen des Käufers bezüglich der zu liefernden Warenmenge außeracht lassen, zuviel oder zu wenig liefern. Schließlich besteht die Möglichkeit einer zeitlich mangelhaften Lieferung dadurch, daß der Exporteur verfrüht bezw. verspätet liefert." [42]) Von einem Wagnis der Abnahmeverweigerung kann hier aber nur gesprochen werden, insoweit diese vertragswidrigen Abweichungen ohne Wissen und Willen des Exporteurs eingetreten sind, da andernfalls die Abnahmeverweigerung im voraus als Folge der Vertragsverletzung feststeht.

Nach eingetretener Abnahmeverweigerung sucht der Exporteur, sofern er die Waren nicht zurückruft, diese anderweitig zu verkaufen. Damit ist er aber wieder dem Verkaufswagnis ausgesetzt, denn es besteht die Möglichkeit, daß die Ware nicht verkauft wird. Zieht sich der Verkauf längere Zeit hin, so hat er außerdem die wachsenden Lagerspesen zu tragen.

---

[42]) Goldschmidt, a. a. O., S. 17, nach Oberparleiter, a. a. O., S. 108.

Von größerer Bedeutung für den Exporteur ist aber der Umstand, daß sein in den Waren festgelegtes Kapital auf längere Zeit seinem Geschäftsbetrieb und damit der Umsatzmöglichkeit entzogen ist. Um diesen seine Verdienstmöglichkeiten hemmenden und seiner Liquidität gefährlichen Ausfall an Betriebskapital nach Möglichkeit zu verhindern, muß der Exporteur Zugeständnisse machen, umsomehr dann, wenn es sich um leichtverderbliche Waren handelt. Die Absatzmöglichkeit der Ware ist aber eine Frage des Preises, der für die Ware gefordert wird. Somit erwächst dem Exporteur aus dem Absatzwagnis ein Preiswagnis.

2. Das Preiswagnis.

Hierunter verstehen wir die Gefahr, die darin besteht, daß der Exporteur für seine Waren unter Umständen den Preis nicht erhält, den er auf Grund seiner kaufmännischen Kalkulation erzielen zu müssen glaubt.

Preiswagnisse bestehen für den Exporteur nicht nur bis zum Zeitpunkt des Verkaufs der Waren, sondern auch noch nach deren Verkauf.

1. Im Ausfuhrhandel kommt es vor, daß der Exporteur seine Waren unverkauft auf fremdstaatliche Märkte bringt. Er wird dies dann unternehmen, wenn er auf Grund eingehender Marktbeobachtungen zu dem Ergebnis kommt, daß er mit größter Wahrscheinlichkeit mindestens den gewollten Preis zu erzielen vermag. Zweifellos setzt er sich aber dem Wagnis aus, daß die Marktlage in ihr Gegenteil umschlägt, sodaß sich ein Verlust ergibt, der in teilweisen oder vollständigem Gewinnentgang oder auch in einer Kapitaleinbuße bestehen kann.

2. Hat der Exporteur seine Waren verkauft, so ist damit das Preiswagnis noch nicht ausgeschaltet, denn der Käufer kann die Annahme verweigern.

Das Preiswagnis ist gemildert, solange die Waren nicht versandt sind, denn in diesem Falle sind sie noch nicht mit den zwischenländischen Transportkosten belastet und außerdem sind die Verkaufsmöglichkeiten günstiger.

d) Das Exportkreditwagnis.

Die Kreditgefahr ist keine einheitliche Gefahr. Sie ist nur die zusammenfassende Benennung für alle aus dem Kreditverhältnis entspringenden Gefahren, die ihre Ursachen in den beteiligten Personen, den wirtschaftlichen Verhältnissen, der Politik und in Katastrophen haben können.

1. Wagnisse, die in der Person des Abnehmers liegen.

Die Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers kann durch persönliche Umstände herbeigeführt werden. Nachlässigkeit, schlechter Lebens-

wandel, Unerfahrenheit, Verschwendungs- und Spekulationssucht, Leichtsinn usw. der leitenden Personen der Kundenfirma können unter Umständen selbst an sich solide, angesehene und finanziell gut fundierte Geschäfte zugrunde richten. Ist die Firma nur mangelhaft mit Kapital ausgestattet, so werden diese Unzulänglichkeiten der Geschäftsleitung sich um so rascher auswirken.

In den Vereinigten Staaten hat man versucht, die Verhältniszahlen dieser einzelnen Insolvenzursachen festzustellen. Für die Jahre 1920—23 ergibt sich für die Binnenwirtschaft der Vereinigten Staaten, daß Unwissenheit, Unfähigkeit, Unerfahrenheit und Nachlässigkeit, also Ursachen persönlichen Ursprungs, die meiste Schuld an den eingetretenen Insolvenzen tragen.[43]) Es darf füglich bezweifelt werden, ob das Ergebnis der Wirklichkeit gerecht wird, wie, ob den angeführten Insolvenzursachen diese Bedeutung auch im Ausfuhrhandel zukommt. Hier sind die Gefahren der Zahlungsunfähigkeit wohl überwiegend in Ursachen zu suchen, die dem Machtbereich des Abnehmers durchaus fern liegen.

2. Die wirtschaftlichen Wagnisse.

Die besondere Eigenart des Kreditwagnisses, insbesondere aber des Exportkreditwagnisses, besteht in der Unmöglichkeit, seine Art und seinen Umfang durch ausschließliche Berücksichtigung der im Geschäftsbetrieb des Warenkäufers, also des Importeurs selbst, gegebenen Gefahrenmöglichkeiten vollständig zu erfassen. Auch ein noch so gut geleitetes Unternehmen ist in seinem Bestand abhängig von der Zahlungsfähigkeit seiner Abnehmer.

In den hochentwickelten Industriestaaten Europas und der Vereinigten Staaten, in denen der Handel weitestgehend gegliedert ist (etwa in Importeur, Großhändler, Kleinhändler), ist das Kreditwagnis in seiner Auswirkung im allgemeinen etwas eingeschränkt. Jedes Zwischenglied, das sich in den Absatzverlauf einschiebt, erhöht die Sicherheit des Zahlungseingangs für den Exporteur.

Schwieriger liegen die Verhältnisse für die Kreditgewährung in Ländern mit geringer wirtschaftlicher Entwicklung, wie etwa den überseeischen Agrarländern. Der Importeur dieser Länder ist in ganz anderem Maße von den durch die Wachstumsbedingungen der Naturprodukte gegebenen Vermögens- und Einkommensverhältnissen seiner Abnehmerschaft abhängig. Bezieht dieser die Waren gegen Kredit, so vergrößert sich das Kreditwagnis insofern, als die Zahlungsunfähigkeit des Importeurs nunmehr auf das Innigste mit der Zahlungsfähigkeit

---

[43]) Bennewitz, Martin, a. a. O., S. 59, nach Ackermann: Credit Insurance, The Ronald Press Comp., New York, 1924, S. 4.

seines Abnehmers verbunden ist. Diese aber ist das Widerspiel der jeweils herrschenden wirtschaftlichen Verhältnisse, die außerhalb der Verantwortung und des Einflusses des Abnehmers liegen.

In den Ländern, in denen der Boden die einzige Einkommenquelle der Bevölkerung darstellt, ist die Zahlungsfähigkeit der Warenabnehmer, zeitlich gesehen, abhängig von den Erntezeiten, deren es, je nach dem einzelnen Lande, eine bis drei jährlich gibt. Außerdem ist sie aber in hohem Maße den Zufälligkeiten der jeweiligen Ernteergebnisse ausgesetzt. „Die klimatischen oder meteorologischen Verhältnisse während des Produktionsprozesses bestimmen letzten Endes Erfolg oder Mißerfolg der Ernte.“ [44]) Eine schlechte erste Ernte braucht aber noch nicht notwendigerweise das Kreditwagnis zu erhöhen, denn die Mißernte des einenProduktes kann durch „einen besonderen Erfolg in der Ernte eines anderen ausgeglichen werden“.[45])

In Volkwirtschaften wiederum, in denen ein einziges Produkt Einkommenquelle des größten Teiles der Bevölkeurng ist, wird die Kaufkraft und Zahlungsfähigkeit in hohem Maße abhängig vom Ernteausfall und Weltmarktpreis dieses Produktes sein. „Eine Kompensation durch den Ernteerfolg in anderen Produkten ist dann nicht gegeben. Es fehlt der in der Mannigfaltigkeit der Produktion gegebene Risikenausgleich, und das Exportkreditrisiko im Verkehr mit solchen auf Monokultur eingestellten Ländern muß als besonders groß angesehen werden. Allerdings ist hier insofern eine Einschränkung zu machen, als diese Volkswirtschaft, deren Produktion sich auf ein Produkt beschränkt und konzentriert, in diesem Produkt ein Monopol besitzen kann.“ [46])

Während das Kreditwagnis in allen den Staaten gemildert ist, in denen das Volkseinkommen, vorübergehende Krisen ausgenommen, stabil und nur während größerer Zeitabschnitte Schwankungen unterworfen ist, treten in den agrarischen Ländern Konjunkturschwankungen jeder Art, mögen sie auf natürliche Ursachen zurückgehen (beispielsweise Mißernten, Seuchen bei Tieren, Überschwemmungen) oder auf wirtschaftliche (Börsenmanöver, Marktverstopfungen, Ersatz natürlicher durch Kunstprodukte) [47]) besonders stark in Erscheinung, da häufig weder die materielle Möglichkeit noch die geistigen Voraussetzungen zu irgendwie wesentlicher Spartätigkeit, also zu einem Ausgleich guter und schlechter Zeiten bestehen. Für den Importeur hat das zur Folge, daß die Bevölkerung im Falle schlechter Zeiten von seinem Warenangebot keinen Gebrauch machen kann und der Exporteur

---

[44]) Goldschmidt, a. a. O., S. 25. Vergl. auch Simon, S. 36—37.
[45]) Simon, a. a. O., S. 37.
[46]) Goldschmidt, a. a. O., S. 26.
[47]) Caillez, a. a. O., S. 36.

nicht zur vertraglichen Zeit in den Gegenwert des dem Importeur eingeräumten Kredites gelangt. War der Importeur genötigt, die Waren mit Verlust loszuschlagen, oder hat auch er die Waren gegen Kredit verkauft, so liegt Zahlungsunfähigkeit nicht außerhalb des Bereiches der Möglichkeit.

3. Politische und Katastrophenwagnisse.

Die Zahlungsunfähigkeit des Importeurs ist neben den wirtschaftlichen Verhältnissen seines Landes in hohem Maße auch den jeweils herrschenden politischen Zuständen unterworfen. Das politische Wagnis, Krieg, Revolution, Unruhen und Moratorien umfassend, ist beispielsweise in China, in den mittel- und südamerikanischen Staaten und am Balkan dauernd gegeben. Für den Exporteur ist darum auch das politische Wagnis von schwerwiegender Bedeutung.

Nicht minder gefährlich sind für den kreditgewährenden Exporteur die sogenannten Katastrophenwagnisse, wie Erdbeben, Überschwemmungen, die in einzelnen Ländern, so z. B. in Japan, häufig auftreten. Die Bedeutung dieser Katastrophen, zu denen man gemeinhin auch die politischen Wagnisse rechnen kann, wenn ihre Auswirkungen entsprechend gefährlich sind, liegen für den Export darin, daß sie die Existenz der von ihnen Betroffenen zumeist vernichten und damit nicht selten, wenn die Anzahl der ausfallenden Schuldner die Kapitalkraft des Importeurs übersteigt, die Zahlungsunfähigkeit des Importeurs zur Folge haben.

Als Katastrophen bezeichnet man eben Ereignisse, (gleichviel, ob sie durch menschliches Handeln oder durch entfesselte Naturgewalten veranlaßt werden), die in ihren Ausmaßen und zerstörenden Wirkungen über alles „Normale", Herkömmliche, hinausgehen und so unvermittelt auftreten, daß die menschlicher Kraft und menschlichem Vermögen zur Verfügung stehenden Mittel und Wege nicht imstande sind, eine Vornahme derjenigen Bereitschaftsmaßnahmen in ausreichendem Umfange zu gewährleisten, die der tatsächlichen Gefahrtragung entsprechen würden. [48]) Ihre weitere Folge für den Exporteur ist, daß die „in Mitleidenschaft Gezogenen nicht nur als zahlungsfähige Schuldner, sondern auch für einen gewissen Zeitraum als Träger von Kaufkraft" [49])

---

[48]) Die Katastrophe kann mit dem Elementarereignis wesensgleich sein, braucht es aber nicht; so können z. B. in der Kreditversicherung sich katastrophale Schadenereignisse zur Zeit einer Wirtschaftskrise häufen, ohne daß hier ein Elementarereignis vorliegt. Katastrophalschäden in diesem Sinne sind im Gegensatz zu normalen ausnahmsweise in ungeheurem Ausmaß auftretende Schäden zu Lasten der Versicherungsgesellschaft.

[49]) Goldschmidt, a. a. O., S. 28.

ausscheiden. Damit leben gleichzeitig auch wieder Absatz- und Preiswagnis auf. —

e) Wesen und Gegenstand der Exportkredit-Versicherung.

Wenn unter den kaufmännischen Erfüllungswagnissen vornehmlich das Kreditwagnis zum Gegenstand der Versicherung geworden ist, so hat diese Tatsache, wie wir in den vorhergegangenen Kapiteln gesehen haben, ihre guten Gründe. Kann dieses Wagnis seiner Gefährlichkeit in gewissem Grade auch dadurch entkleidet werden, daß der Exporteur seine Kundschaft ganz besonders sorgfältig auswählt, so ist doch nicht zu leugnen, daß mit dem Augenblick des vollzogenen Versandes der Waren der Exporteur den für sein eigenes Bestehen häufig recht verhängnisvollen Folgen einer möglichen Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Kunden ausgesetzt ist. Hier soll nun die E. K. V. einspringen und den Exporteur nach bestimmten, durch Versicherungswissenschaft und Versicherungspraxis festgelegten Grundsätzen von dem Wagnis der Zahlungsunfähigkeit seines ausländischen Kunden befreien. Es sei bemerkt, daß die E. K. V. nur den Forderungsausfall,[50]) der aus Zahlungsunfähigkeit herrührt, versichert, nicht aber die Gefahr der Zahlungsverweigerung des zwar zahlungsfähigen, aber nicht zahlungsgewillten ausländischen Abnehmers.

Die E. K. V. besteht schon lange als Teil der privaten Kreditversicherung. Sie konnte allerdings erst durch staatliche Hilfeleistung den Aufschwung nehmen, den wir in den letzten Jahren erlebt haben. Es blieb der staatlichen Teilnahme vorbehalten, die Bedingungen zu schaffen, die es gestatten, den Exporteur auch von den in der Form von Katastrophen drohenden Gefahren zu entlasten, die zu übernehmen auf die Dauer keine private Unternehmung imstande war und ist.

Diese staatliche Hilfeleistung geht nun aber verschiedene Wege. Während in England der Staat erhebliche Mittel zur Diskontierung von Exporttratten zur Verfügung stellte, ging die deutsche Regierung den entgegengesetzten Weg. Sie beteiligte sich an der Übernahme der Wag-

---

[50]) Diese Feststellung ist wichtig, wenn wir das Wesen der E. K. V. klar erkennen wollen. Beim Abnahmewagnis werden die Waren zurückgewiesen, weshalb der „Abnehmer" auch die Tratte nicht einlöst. Beim Kreditwagnis wird die Zahlung verweigert, weil sie unmöglich ist; darum werden auch die Dokumente nicht ausgeliefert. Das Absatzwagnis ist die Gefahr, daß der Absatz der Waren mißlingt. Das Kreditwagnis besteht in der Gefahr, daß dem Abnehmer die Zahlung unmöglich ist. Diese Unterscheidung liegt allen Exportkreditversicherungs-Systemen der Welt zugrunde. Eine Versicherung gegen Abnahmeverweigerung ist praktisch nicht denkbar. Allerdings wird die Gefahr der Abnahmeverweigerung dann versichert, wenn ihr Zahlungsunfähigkeit zugrundeliegt; auch bei der d/p-Abrede.

nisse und suchte auf diesem Wege dem Exporteur die Diskontierung seiner Tratten zu ermöglichen und zu erleichtern. Trotz dieser Beteiligung des Reiches sind die Möglichkeiten und Grenzen der Wirksamkeit der E. K. V. — genau wie bei jedem anderen Zweige der Privatversicherung — nach Gesichtspunkten bestimmt, die weder fiskalischer, noch wirtschaftspolitischer oder volkswirtschaftlicher, vielmehr ausschließlich betriebswirtschaftlicher und versicherungstechnischer Art sind. Man kann daher die deutsche Lösung des Problems der E. K. V. wohl mit Recht als die zweckmäßigste aller der Staaten bezeichnen, die E. K. V. betreiben.

Der Grundgedanke der E. K. V. war der des zusätzlichen Exportes. Durch die E. K. V. sollten die Exporteure in die Lage gesetzt werden, auch solche Ausfuhrgeschäfte zu finanzieren, die ohne Versicherung, allein auf Gefahr der Exporteure, nicht ausgeführt würden. Die Durchführbarkeit dieses Grundgedankens erwies sich in der Praxis jedoch als völlig unmöglich. Es ist ganz ausgeschlossen, von dritter Seite aus festzustellen, ob es sich bei einem von Exporteur gestellten Versicherungsantrag um ein regelrechtes oder zusätzliches Geschäft handelt. Die Entwicklung der E. K. V. führte denn auch dahin, daß die Exporteure nunmehr ihre Exportgeschäfte zumeist samt und sonders versichern, wie es bei der sogenannten Bündelversicherung der Fall ist. Auf diese Weise wird die E. K. V. auf eine breitere Grundlage gestellt, und den Versicherungsgesellschaften ist die Möglichkeit gegeben, dem Grundsatz jeder Versicherung — Wagnismischung und Wagnisausgleich — in möglichst hohem Maße Rechnung zu tragen. Die strenge Befolgung des Grundsatzes des zusätzlichen Exportes hätte ja zur Folge gehabt, daß sich der Versicherungsbestand nur aus schlechten Wagnissen zusammensetzte, und die Versicherungsgesellschaften hätten, da ihnen die Hereinnahme guter Wagnisse verwehrt war, auf den natürlichen Ausgleich gefahrloser und gefahrvoller Wagnisse verzichten müssen.

In einer Hinsicht ist der Wirkungsbereicht der E. K. V. jedoch beschränkt. Wäre sie eine Einrichtung der privaten Kreditversicherung allein, so würden kaufmännischer Unternehmungsgeist und einzelwirtschaftliches Gewinnstreben, sofern die Möglichkeit eines Gewinnes nur irgendwie gegeben wäre, schließlich jeden E. K. V.'s-Antrag annehmen. Da die E. K. V. in Deutschland aber dem volkswirtschaftlichen Zweck dienen soll, „den deutschen Export im Interesse der deutschen Zahlungsbilanz und der Belebung des deutschen Arbeitsmarktes im Wettbewerb mit dem Ausland zu fördern,"[51]) so sind in bezug auf Versicherungsnehmer und Herkunft der Ware, aus welcher die zu versichernde For-

[51]) Reichsverband 1929, S. 9.

derung herrührt, grundsätzliche Bestimmungen maßgebend, die die Möglichkeit der Beanspruchung entsprechend den angestrebten Zwecken beschränken.

II. Voraussetzungen der Exportkreditversicherung.

a) Die Statistik im Dienste der E. K. V.

1. Die Konkursstatistik.

Die Statistik hat für das gesamte Versicherungswesen hervorragende Bedeutung. Sie vor allem ist es, die den Versicherer in die Lage setzt, seine Prämien der Wahrscheinlichkeit des Eintretens des Versicherungsfalles entsprechend zu berechnen. Der Versicherer, der es meist mit einer Masse von Einzelwagnissen zu tun hat, muß von jeder Gruppe von Versicherten das durchschnittliche Verhältnis der Versicherungsfälle zu der Anzahl der Versicherungsscheine und im Falle der Schadenversicherung, zu der auch die Kreditversicherung zu zählen ist, auch dasjenige von Schadenzahlung zur Versicherungssumme kennen, um sich über die Höhe seiner künftigen Leistungspflicht ein Bild machen zu können.

Die Exportkreditversicherung, deren Versicherungsfall die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners ist, benötigt aus diesem Grunde eine Statistik der Zahlungseinstellungen, die sich im wirtschaftlichen Leben in der Hauptsache als Konkurs, gerichtlicher und außergerichtlicher Vergleich äußern.

Die Konkursstatistik ist die bedeutendste unter den angegebenen Arten. Ihre Brauchbarkeit für den Versicherer in ihrer heutigen Form ist jedoch sehr zweifelhaft; denn die monatlich erscheinenden amtlichen deutschen Insolvenzstatistiken z. B. beschränken sich im Rahmen einer überaus dürftigen Methode lediglich auf die Angabe der Zahl der eröffneten Konkurs- und Vergleichsverfahren, aufgeteilt allerdings nach Wirtschaftszweigen, Gewerben und Unternehmungsformen. Es fehlt den Statistiken jedoch jeglicher Hinweis auf die Höhe der Werte, die auf Grund der eingeleiteten Verfahren als zweifelhaft oder verloren gelten müssen. Vergleichende Angaben über beantragte, eröffnete und beendete Konkurs- und Vergleichsverfahren, über Höhe der Aktiven und Passiven und der Verluste und ähnlicher Zahlen würden zweifellos bessere Handhaben zur Beurteilung des Schadenverlaufes ergeben als die bisherigen Zahlenangaben. Soweit eine Jahresübersicht mit tiefer eindringenden Berechnungen geboten wird — wie sie erstmalig für das Jahr 1928 zur Verfügung steht — ist sie bei Erscheinen bereits überholt.

Die (namentlich bei ansteigender Zahl der Insolvenzen) aus den jeweils beendeten Verfahren errechneten Verluste werden in der Regel hinter den tatsächlichen Verlusten zurückbleiben, weil rund 60 % des Verfahrens eine mehr als einjährige Prozeßdauer beanspruchen, weil ferner Verluste daraus entstehen, daß bis zur Beendigung des Verfahrens auch die einbringlichen Werte immobilisiert bleiben, und weil schließlich die Verluste aus den außergerichtlichen Vergleichsverfahren und ebenso die Verluste aus den mangels Masse abgelehnten Konkursanträgen statistisch gar nicht erfaßt werden. Es ist klar, daß bei einer Beschränkung auf die zahlenmäßige Feststellung der Häufigkeit von Zahlungseinstellungen die laufende Insolvenzstatistik nur den allereinfachsten Anforderungen genügt.

Die amtlichen Insolvenzstatistiken anderer Länder sind nicht wesentlich ausführlicher als die deutschen. Am weitesten voran scheint in dieser Beziehung die holländische Konkursstatistik zu sein.[1])

In Amerika allerdings führt die von der Bradstreet Company herausgegebene Konkursstatistik als die einzige der Welt auch die Gründe der Entstehung von Konkursen auf. Ihre Ergebnisse können aber wegen der diesem Problem innewohnenden, nicht restlos lösbaren Schwierigkeiten keinen Anspruch auf unbedingten wissenschaftlichen Wert machen.

Die für eine Kreditversicherung notwendige Konkursstatistik müßte nach Herzfelder[2]) folgendermaßen aussehen: „Die gewonnene Ziffer müßte zeigen, wieviel eine normal arbeitende Firma durchschnittlich verliert, wenn sie mit Kundschaft und bestimmten Branchen arbeitet. Auf diese Weise würde eine Art Verlustmesser geschaffen, dessen Nullpunkt — wenn der Vergleich erlaubt ist — die gefundene Durchschnittsziffer bezeichnen würde."

Günther[3]) meint: „Um für die Risikenberechnung in der Kreditversicherung brauchbar zu sein, müßte die Konkursstatistik zwei Daten bringen:

1. Die Wahrscheinlichkeit des Ereignisses, hier die Konkurshäufigkeit und Häufigkeit überhaupt vorkommender anderer Zahlungseinstellungen in der betreffenden Branche;
2. Die Intensität des Ereignisses, hier die durchschnittlich bei Zahlungseinstellungen in der betreffenden Branche gezahlte Dividende.

---

[1]) Günther, a. a. O., S. 93.
[2]) Herzfelder, Problem, S. 135 ff.
[3]) Günther, a. a. O., S. 91—93.

Dazu wären aus den Angaben des Antragstellers noch erforderlich:

3. Die Versicherungssumme, hier der fünfjährige Durchschnitt des Umsatzes.

Aus diesen Faktoren ließe sich dann berechnen, wieviel Prozent von dem jährlichen Umsatz des zu Versichernden durchschnittlich und voraussichtlich in Verlust geraten."

2. Die Statistik der übrigen Erscheinungsformen der Zahlungseinstellungen.

Die amtliche Statistik aller Länder erfaßt außer den Konkursen nur die gerichtlichen Vergleiche. Alle anderen Zahlen über außergerichtliche Vergleiche, fruchtlose Pfändungen, dem Schuldner gewährte Moratorien, Abschreibungen von Dubiosen, Bildung und Verbrauch von Delkredereserven usw., ferner mangels Masse eingestellter Verfahren, entziehen sich der öffentlichen Kenntnisnahme. Sie wären für die Kreditversicherung Unterlagen von außerordentlicher Bedeutung.

Das von Kreditorenverbänden, Auskunfteien und sonstigen Interessenten gesammelte Material ist im Verhältnis zu den im gesamten Wirtschaftsablauf vorkommenden gewissermaßen geheimen Insolvenzfällen so geringfügig, daß es als Unterlage für die Berechnung von Einzelwagnissen oder der Prämien hierfür nicht ausreicht.

Der Versicherer wird sich unter Zugrundelegung des bereits vorhandenen Materials im Anfang mit Schätzungswerten behelfen müssen und diese im Laufe der Zeit gemäß seinen eigenen gemachten Erfahrungen richtigstellen.

Als Ergänzung der genannten Statistiken und um ein richtiges Bild von der wirtschaftlichen Lage zu erhalten, muß der Versicherer auch andere Statistiken heranziehen. So z. B. diejenigen über Einkommen, Produktions- und Arbeitsmarkt, Kohlen- und Eisenproduktion, Diskontpolitik, Ausfuhr, Streiks, Ernteergebnisse usw.

b) Das Auskunftwesen und die E. K. V.

1. Die Auskunfteien.

Voraussetzung jeder Kreditversicherung ist ein gut ausgebautes Auskunftswesen, mit dessen Vervollkommnung ihre eigene Entwicklung auf Gedeih und Verderben verbunden ist.[4])

---

[4]) S. H. Nixon, der bekannte englische Kreditversicherungs-Fachmann, schreibt in „The Review" vom 3. Dez. 1926, S. 1160: „The fundamental requirement of all institutions that insure the payment of trade debts, on whatever basis, is information. Abundant, reliable and up-to-date information is the life-blood of any credit insurance enterprise."

Die größte Bedeutung in der Beschaffung von Auskünften kommt den berufsmäßigen Auskunfteien zu. Es gibt eine Reihe derartiger Institute mit weitverzweigten Erkundungs- und Zweigstellenorganisationen, die in Jahrzehnten sorgfältig gesammelte Auskunftarchive besitzen. Die bedeutendsten Auskunfteien in Deutschland sind das „Kartell der Auskunfteien Bürgel", die Auskunftei Schimmelpfeng, die Deutsche Auskunftei (vorm. R. G. Dun & Co.) G. m. b. H. und die Vereine Creditreform. Sie besitzen hunderte von Zweigstellen, über alle Kulturstaaten verteilt.

In den Vereinigten Staaten gibt es etwa 20 Unternehmungen, die sich mit der Aufgabe befassen, laufend Auskunftsmaterial über die Kreditwürdigkeit von Firmen zu sammeln und zu verkaufen. Fast alle Fabrikanten und Großhändler sind laufend Bezieher bei einer oder mehreren dieser Auskunfteien, welche gewöhnlich in gewissen Abständen Bücher veröffentlichen, die die Namen der Firmen und Angaben über ihre Kreditwürdigkeit enthalten und durch Nachträge zu verschiedenen Zeiten oder auf besonderen Antrag ergänzt werden. Die Berichte dieser Handels-Auskunfteien, von denen Bradstreet und Dun die bekanntesten sind, gewähren einen Überblick über die jeweilige Vermögenslage von Hunderttausenden von Firmen, wobei durch zusätzliche Anfrage Auskünfte über die Kreditwürdigkeit fast jeder Firma eingezogen werden können. Diese Wertungen können daher als Begrenzung für den gewährten Versicherungsschutz dienen und werden als solche benutzt.

In England kommt dem Auskunftwesen ebenfalls noch Bedeutung zu, während es in den übrigen Staaten wenig ausgebaut ist. —

Das von der Auskunftei erstrebte Ziel ist die klare Darstellung des wirtschaftlichen Standes einer jeden Unternehmung. Dieses Ziel zu erreichen ist ihr aber nicht immer möglich, und meist ist es auch nicht ihre Schuld, wenn die durch sie erteilte Auskunft nicht der Wirklichkeit entspricht. Der Kreditversicherer ist sich dessen wohl bewußt und verwendet die erhaltenen Auskünfte bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit eines Kunden mit entsprechender Vorsicht. In der Regel begnügt er sich auch gar nicht mit einer einzigen Auskunft, sondern beauftragt wenigstens zwei Auskunfteien mit der Einziehung von Erkundigungen, deren Ergebnisse er nach Möglichkeit mit den von Banken und ferner von Firmen gleicher Branche erhaltenen Auskünften vergleicht.

Trotzdem vermag aber der Kreditversicherer nicht immer ein unbedingt zutreffendes Bild von der Kreditwürdigkeit eines Kunden zu erhalten. Wer beispielsweise, sofern er das überhaupt für nötig gehalten hätte, sich bei Auskunfteien oder irgendwelchen anderen Stellen

über die Kreditwürdigkeit der „Frankfurter Allgemeinen" erkundigt hätte, der würde ohne Zweifel bis in die allerletzten Tage vor dem Zusammenbruch dieser Versicherungsgesellschaft die allerbesten Auskünfte erhalten haben; denn die Leitung der Gesellschaft hatte es verstanden, jahrelang nicht nur die erlittenen Verluste zu verheimlichen, sondern darüber hinaus noch erhebliche Gewinne vorzutäuschen. Und hier handelte es sich um eine Firma, deren Geschäftsgebaren von der gesamten Finanz- und Geschäftswelt laufend beobachtet worden war. Um wievielmal leichter mag es daher einem unbedeutenden und deshalb der allgemeinen Beobachtung nicht so sehr ausgesetzten Geschäftsmanne gelingen, seine tatsächlichen Verhältnisse zu verbergen.

Abgesehen von dieser bewußten Irreführung der dem Betriebe fernstehenden Personen durch einen betrügerischen Unternehmer ist aber an sich die „objektive Kreditwürdigkeit eines Betriebes in dauerndem Fluß begriffen. Erstens ändert sich dauernd seine Stellung in der Volkswirtschaft, seine Notwendigkeit zur Bedarfsbefriedigung der Gesamtheit nimmt fortwährend entweder ab oder zu entsprechend der Marktlage seiner Branche. Die Kreditwürdigkeit des einzelnen Betriebes wird zweitens durch das dauernde Auf und Ab der allgemeinen Konjunktur und drittens beeinflußt durch den Grad der Betriebsrationalität, die, wenn wir an den Großbetrieb denken, fortwährend schwankt, ... daß selbst der Inhaber oder Leiter des Betriebes . . . . die Gesamtheit der Betriebskreditwürdigkeit immer nur hinterher . . . . zu erkennen vermag." [5]) Auch werden oft Gewerbebetreibende, die sonst in geordneten Verhältnissen leben, aber durch ein zu großes Warenlager in ihren Mitteln festgelegt sind, leicht durch einen rücksichtslosen Lieferanten in Schwierigkeiten und Zahlungsstockungen gebracht, wie auch von heute auf morgen gut fundierte Firmen in Zahlungsschwierigkeiten geraten, weil einer ihrer Schuldner plötzlich seine Zahlungen einstellt. „Hierzu kommt, daß der eine Kreditgeber sanguinisch veranlagt ist und in dem Ausmaß der Kredite, die er seinen Kunden einräumt, laxer ist, als der andere, daß die Kapitalstärke des einen Lieferanten so beschaffen ist, daß er es sich mit mehr Ruhe leisten kann, seinen Kunden weitgehende Kredite einzuräumen, und daß es Branchen gibt, in denen die Gewinnprozentsätze so hoch sind, daß mehr Warenkredit gewagt werden kann als in Branchen, in denen die Gewinnmarge eine engbegrenzte ist, endlich, daß es Zeiten gibt, in denen es der Lieferant vorzieht, alte Warenbestände selbst einem unsicheren Abnehmer zu verkaufen, um sie vielleicht auf diesem Wege an den Mann zu bringen, als auf ihnen sitzen zu bleiben." [6])

---

[5]) Mahlberg, a. a. O., S. 139/40.
[6]) Herzfelder, Delkredereversicherung: S. 229.

Es ist wohlverständlich, daß es den Auskunfteien große Schwierigkeiten bereitet, aus Gesellschaftsnachrichten, Konkursmitteilungen und eigenen Erkundigungen, auf die sie angewiesen sind, Auskünfte zu verfassen, die der Wirklichkeit auch nur einigermaßen gerecht werden. Wenn vorher gesagt wurde, daß nicht einmal der Leiter eines Betriebes immer über den genauen Stand im Bilde ist, wieviel mehr muß dies dann bei dem außenstehenden Berichterstatter einer Auskunftei der Fall sein, dem doch „die Betriebsinterna [7]) eines Angefragten nicht in dem Maße, nicht so frühzeitig, und vor allem nicht auf dem direkten Wege zur Verfügung stehen, wie dem letzteren selbst". Weiterhin ist aber noch zu bedenken, daß die Auskünfte persönliches Urteil enthalten, das fehlgehen kann, was insbesondere in „wirtschaftlich aufgeregten Zeiten" leicht der Fall sein kann. Bemerkenswert ist die Statistik einer bedeutenden amerikanischen Auskunftei, die feststellte, daß sie „in einem Jahre über 261 Firmen bis zum Zusammenbruch für „sehr guten" und 2167 für „guten" Kredit empfohlen hatte. Ein durchaus nicht überraschendes Ergebnis für den, der sich bewußt ist, daß eine Auskunftei sich nicht vermessen kann, Kreditverluste ganz zu verhindern."[8])

Ist dann der Versicherer endlich im Besitz der Auskunft, so können sich im Augenblick ihrer Verwendung die Verhältnisse des Kunden grundlegend geändert haben. Trotz alledem ist aber die Einholung von Auskünften, und besonders solcher von berufsmäßigen Auskunfteien, für den Kreditversicherer unerläßlich. Es vermag auf diesem Wege die Mängel, die infolge ihrer geringen Ausführlichkeit den amtlichen Statistiken anhaften, wenn auch nur zum Teil, auszugleichen und sich im allgemeinen von den zu übernehmenden Wagnissen ein Bild zu machen.

Goldschmidt [9]) schreibt: „Nach dem gegenwärtigen Stand des internationalen Auskunftwesens kommt die Kreditinformation als Präventivmaßnahme gegen Übernahme nicht tragbarer Risiken nur beschränkt in Frage. Die Auskunft vermag dem Exporteur keine Gewißheit über den Eingang oder Nichteingang des zu fordernden Gegenwertes zu verschaffen. Sie läßt ihn weiter in dieser Ungewißheit, die sein Risiko ausmacht." —

Es wird oft über die großen Kosten der Auskünfte geklagt. Für den Kreditversicherer hängt aber von unbestechlichen Auskünften so viel ab, daß er auch hohe Preise dafür zu zahlen nicht scheuen darf. Es sind dies Kosten, die in der E. K. V. eine ausschlaggebende Rolle spielen, da Sparsamkeit auf diesem Gebiet von üblen Folgen begleitet sein kann.

---

[7]) Mahlberg, a. a. O., S. 139/140.
[8]) Herzfelder, Delkredereversicherung, S. 229.
[9]) Goldschmidt, a. a. O., S. 43.

Die Kosten schwellen erheblich an, wenn es sich um ausländische Kunden handelt, die eine Rückfrage über die Landesgrenze hinaus erfordern. Nach Möglichkeit suchen deshalb die Gesellschaften, diese Spesen auf den Versicherungsnehmer abzuwälzen, dadurch, daß sie die Vorlegung von Auskünften bei Versicherungsabschluß verlangen. In der deutschen E. K. V. wird für jeden Versicherungsantrag, auch wenn der Vertrag nicht zustande kommt, ein Unkostenbeitrag erhoben. Die Abwälzung ist aber nur eine teilweise, denn das E. K. V.'s-Geschäft erfordert dauernde Beobachtung, und es entwickelt sich daraus ein lebhafter Verkehr mit den Auskunfteien, sodaß die entstehenden Kosten erhebliche Summen verschlingen.

Die Auskünfte bedürfen auch einer gewissen Aufbereitung; sie müssen den Ansprüchen der E. K. V. angepaßt sein. Es bestehen darum, um eine gewisse Güte zu gewährleisten, und um eine zukünftige bevorzugte Lieferung sicherzustellen, Verknüpfungsbestrebungen, die wohl lebhafter von der Versicherungsseite aus betrieben werden, auf die aber auch die Auskunfteien gern einzugehen bereit sind, denn die Verbindung mit einer Kreditversicherungsgesellschaft verbürgt ihnen laufende Beschäftigung.

Voraussetzung für zuverlässige Nachrichtenerteilung ist aber, daß sie persönlich und wirtschaftlich von fremden Einflüssen unabhängig ist. Die deutschen E. K. V.'s-Gesellschaften hatten und haben zu größeren Auskunfteien enge Beziehungen. So war die Auskunftei Wys Muller, soweit es sich um deren deutsche Geschäftsstellen handelte, zum Teil in Händen der „Frankfurter Allgemeinen", während der „Hermes" in Berlin sich durch seinen mit der Auskunftei Schimmelpfeng abgeschlossenen Interessengemeinschaftsvertrag und durch seine Beteiligung an der „Deutschen Auskunftei, vorm. R. G. Dun & Co., G. m. b. H.", von Anfang an einen umfassenden Erkundungsdienst gesichert hat.

Auch in früheren Jahren schon ist des öfteren versucht worden, die Auskunftei mit der Kreditversicherung zu verbinden. Diese Verbindung hat sich jedoch sehr bald als schädlich erwiesen — vor allem in Krisenzeiten —, insofern der Kreditversicherer oft nicht aufrichtig genug war, über bei ihm gedeckte faule Wagnisse den entsprechenden Bescheid zu geben, um seine Pflicht zur Schadenzahlung möglichst hinauszuschieben. Diese Bedenken bestehen bei „Hermes" und seiner Beteiligung an den Auskunfteien jedoch nicht, weil in diesem Falle die Auskunfteien selbständige Unternehmen bleiben, und selbst durch die kapitalmäßige Beteiligung die einzelnen Auskünfte durchaus unbeeinflußt erteilt werden.

2. Die sonstigen Arten der Auskunfteinholung.

Für die Versicherungsgesellschaften sind als Beurteilungsgrundlage von größter Bedeutung die Auskünfte von Auskunfteien auf erwerbswirtschaftlicher Basis, da diese ihre Erkundigungen am umfassendsten anstellen. Ihre Auskünfte sind meist in Form von Berichten gegebene Übersichten über die geschäftliche Entwicklung der fraglichen Kunden, mit genauen Angaben über Höhe des Betriebskapitals, von Grund- und Hausbesitz, über die persönlichen Verhältnisse der beteiligten Personen u. a. m., sodaß sich aus ihnen ungefähr erkennen läßt, welcher Geist eine Unternehmung beherrscht. Der größeren Sicherheit wegen wenden sich die Versicherungsgesellschaften aber außerdem an die mit den betreffenden Kunden in Geschäftsverkehr stehenden Banken. Diese Auskünfte geben in der Regel den Ausschlag, wenn der Versicherer im Zweifel ist, ob einem Kunden Kredit eingeräumt werden kann.

Sehr wertvoll können auch die Auskünfte von Firmen gleicher Branche sein. Sie wissen über die in ihrem Geschäftszweig herrschenden Verhältnisse und über die der jeweiligen wirtschaftlichen Lage entsprechenden Entwicklungsaussichten am besten Bescheid. Ebenso sind sie aus naheliegenden Gründen über Größe und Bedeutung ihrer Konkurrenz sowie über deren Schwächen meist sehr gut im Bild. Der Versicherer hat aber hier besondere Vorsicht walten zu lassen. Die Erfahrung hat gelehrt, daß Konkurrenzneid nur allzugern dem erfolgreicheren Kollegen etwas am Zeug zu flicken versucht. Oftmals stimmt es dann aber in diesen Fällen bei der auskunftgebenden Firma selbst nicht. Der gewitzigte Versicherer merkt sich solche in Ton und Behauptungen besonders auffallende Auskünfte vor und hat, wenn einmal über eine derartige Firma sich eine Auskunft als nötig erweisen sollte, seine wohlbegründete Vorsicht nicht zu bereuen.

Vor dem Aufkommen der berufsmäßigen Auskunfteien war die Einholung von Auskünften bei Geschäftsfreunden für den kreditgewährenden Kaufmann die einzige Möglichkeit der Erkundigung. Mit der Zunahme der Zahl der Firmen hat sie natürlich an Bedeutung verloren; sie ist aber auch heute noch von gewissem Wert. Vor allem verursacht sie dem Anfragenden, von geringfügigen Fernsprech- oder Portogebühren abgesehen, keinerlei Kosten. Eine weitere Annehmlichkeit ist darin zu erblicken, daß sie in dringenden Fällen ohne Zeitverlust eingeholt werden kann, während dies bei den Auskunfteien notwendigerweise infolge der bürokratischen Erledigung meist mehrere Tage beansprucht.[10])

---

[10]) Vergl. Günther, a. a. O., S. 96.

Die E. K. V. betreibende Versicherungsgesellschaft — (heute ist es in Deutschland nur mehr der „Hermes" allein) — zieht zur Klärung und Feststellung des Wagnisses auch den Versicherungsnehmer selbst heran. Dieser erhält einen Fragebogen, der bei gewissenhafter Ausfüllung dem Versicherer genauen Einblick in das Geschäftsgebaren sowohl des Versicherungsnehmers als auch in dasjenige des Kunden erlaubt. Ferner hat er auf Verlangen des Versicherers seinen letzten möglichst ausführlich gehaltenen Geschäftsabschluß vorzulegen und dem Versicherer Einblick in seine Geschäftsbücher und sogar in seinen Geschäftsbetrieb zu gewähren. Günther schreibt hierzu:[11]) „Ihre natürliche Grenze wird der Wißbegier des Kreditversicherers gezogen durch die Stellung des Versicherungskandidaten im Geschäftsleben; die entscheidende Frage lautet hier regelmäßig: Kann ihm die Offenlegung seiner Verhältnisse in diesem Ausmaß zugemutet werden? Verweigert er unbedingt notwendige Angaben, so wäre sein Antrag allerdings abzulehnen; kann ihm dagegen über diese Angaben hinaus noch mehr zugemutet werden, so ist das im Interesse genauer Berechnungsmöglichkeit nur von Vorteil."

Da der „Hermes" in Deutschland auf dem Gebiet der E. K. V. mit Beteiligung des Reichs ohne Konkurrenz ist, ist er in der glücklichen Lage, in dem Punkt keine Zugeständnisse machen zu müssen.

3. Die Evidenzzentrale.

Für den Kreditversicherer ganz allgemein und für den Betrieb der E. K. V. besonders ist es von großer Bedeutung, daß die Auskünfte rasch zur Stelle sind.

Es kam in der ersten Zeit des Bestehens der E. K. V. vor, daß Versicherungsanträge manchmal bis zu 9 Monaten beim Versicherer lagen, ehe der Exporteur Antwort erhielt. In dringenden Fällen, in denen dem Exporteur selbst nur Tage und Stunden zur Verfügung standen, sich zu entscheiden, ob er einen Auftrag seines ausländischen Kunden ausführen wollte oder nicht, mußte der Versicherer natürlich versagen. Er konnte das Wagnis ohne vorherige Erkundigung nicht übernehmen, und so unterblieb manches Geschäft, dessen Wagnis für den Versicherer sehr wohl tragbar gewesen wäre. Mit der Zeit besserte sich dieser Zustand allerdings insofern, als sich bei den Versicherungsgesellschaften ein nicht unbeträchtliches Auskunftmaterial ansammelte, sodaß dem Exporteur, wenn er wegen eines Kunden anfragte, über den bereits neuere Auskünfte vorlagen, sofort Bescheid gegebenen werden konnte.

———————

[11]) Günther, a. a. O., S. 97.

Trotz des Anwachsens der Auskunftarchive machte sich bei stetig zunehmender Beanspruchung der E. K. V. durch die Exporteure aber der Mangel rascher und zuverlässiger Erkundigungsmöglichkeit immer fühlbarer, und dies nicht nur in Deutschland, sondern in allen Staaten, die E. K. V. betreiben. Der Kreditversicherer muß ja unter allen Umständen die allgemeine, finanzielle und kommerzielle Entwicklung in den verschiedenen Ländern, in denen Wagnisse laufen, verfolgen können. Er muß die Schwankungen des Kredits und der Währungen beobachten; er muß wissen, wann die Vorräte sich anhäufen, und wann die Preise die Neigung haben, zu steigen oder zu fallen. Er muß wissen, ob die Exporteure der verschiedenen Waren auf gewissen Märkten gezwungen sind, ihre Kreditfristen auszudehnen und aus welchen Gründen.

Die Entwicklung der Kreditversicherung und der E. K. V. drängte zu einem Zusammenschluß der Kreditversicherer der ganzen Welt, der in der Gründung der „International Credit Insurance Association" seinen Ausdruck fand. Für uns ist in diesem Zusammenhang wichtig, daß diese Vereinigung die Errichtung einer oder mehrerer Evidenzzentralen plant und zum Teil wohl auch schon verwirklicht hat.

Alle der Association angeschlossenen Kreditversicherungsgesellschaften teilen der Evidenzzentrale die Exportkredite mit, die sie übernommen haben, und zwar: [12]) den Namen des Schuldners, die Summe und die Dauer des Kredits, nicht aber den Namen des Versicherungsnehmers. Eine gleiche Mitteilung erhält die Evidenzzentrale bei Ablauf des Kredits. Die angeschlossenen Gesellschaften haben jederzeit das Recht, über einen Kunden Auskunft zu verlangen. Jede Gesellschaft hat aber auch die Pflicht, der Evidenzzentrale alle Tatsachen zur Kenntnis zu bringen, die sie über den Kunden aus zuverlässigen Quellen in Erfahrung bringt. Ferner sollen auch die Gläubiger, also Exporteur und Bank, veranlaßt werden, ihre Erfahrung und ihr Wissen über den einzelnen Schuldner der Evidenzzentrale bekanntzugeben.

Das Verfahren, die von den Kreditversicherungsgesellschaften übernommenen Exportkredite an eine Zentralstelle zu melden, ist unbedingt von größtem Vorteil, denn es ermöglicht einen Überblick über die dem einzelnen Kunden gewährten Kredite und erlaubt ferner die Feststellung, ob die der Kapitalkraft und Zuverlässigkeit des Schuldners angemessene Beladegrenze erreicht ist.

---

[12]) The Insurance and Finance Chronicle, vom 15. V. 1928, S. 1864.

Herzfelder [13]) sprach allerdings auf der Tagung der Kreditversicherer in London im Mai 1928 die Befürchtung aus, daß die Errichtung und umfassende Ausstattung der Evidenzzentrale geeignet sei, den Grundsatz der Kreditversicherung, nämlich den Schutz des Gläubigers und seines Kredits, ins Gegenteil umzukehren und die Kreditversicherung selbst in den Augen der Banken und Exporteure als überflüssige Einrichtung erscheinen zu lassen. Die Evidenzzentrale dürfe deshalb nicht zu einem einfachen Auskunftbüro im technischen Sinne des Wortes werden. Dies würde dann verhindert werden, wenn die Auskünfte nur den Mitgliedgesellschaften zugänglich seien. Die Auskunfterteilung solle für die Gesellschaften unentgeltlich sein, da sie ihrerseits die Zentrale ja ebenfalls mit Mitteilungen versorgten. Die Kosten des Evidenzbüros würden von den Mitgliedgesellschaften aufgebracht werden.

Man hat auf der erwähnten Tagung in Erwägung gezogen, für den Überseehandel ein Evidenzbüro in Amsterdam zu errichten, während der Sitz einer Evidenzzentrale für die östlichen Staaten nach Wien verlegt werden soll.

Wenn man nun Evidenzzentralen errichten will, so hat das seinen ganz besonderen Grund in der Tatsache, daß bisher eine Stelle fehlte, die über die Kreditgebarung der einzelnen Kunden Auskunft zu geben vermochte und auch die Kreditversicherer über die Länder informierte, in denen keine Kreditversicherungsgesellschaft besteht.[14]) Einem Unternehmer ist es jederzeit möglich, sich durch unehrliche Machenschaften über seine finanziellen Kräfte hinaus Waren zu beschaffen, sofern er es versteht, sich eine Zeit lang den Anschein eines gewissenhaften Geschäftsmannes zu geben. Die Evidenzzentrale jedoch unterbindet bis zu einem gewissen Grade diese Möglichkeit dadurch, daß sie die von ihm aufgenommenen Kredite registriert. Es ist dabei allerdings zu bedenken, daß auch eine Evidenzzentrale nicht alle Kredite erfassen wird, da sie ja nur über diejenigen Mitteilung erhält, die von einem Exporteur zur Versicherung angemeldet werden. Die Forderung nach rascher und im Rahmen des Möglichen genauer Auskunfterteilung ist durch die Evidenzzentrale aber in weit höherem Maße gewährleistet, als dies ohne eine derartige Einrichtung der Fall ist.

Ist einmal der Gedanke der Versicherung von Exportkrediten bei der exportierenden Geschäftswelt Selbstverständlichkeit geworden, dann

---

[13]) The Insurance and Finance Chronicle, vom 15. V. 1928, S. 1864.

[14]) Ein weiterer Zweck dieser Organisationen ist es, den Versicherern einen Überblick über die Verpflichtungen des Importeurs zu verschaffen und zu verhindern, daß man, wie dies vorkommt, erst im Falle der Insolvenz bemerkt, daß die einem Importeur gewährten Kredite bei verschiedenen Gesellschaften gedeckt sind.

kann die Evidenzzentrale in bedeutendem Maße dazu beitragen, den internationalen Warenverkehr sicher und gleichmäßig zu gestalten. —

III. Geschichte der Exportkreditversicherung.

a) Vorläufer.

Schon im 18. Jahrhundert wurden, hauptsächlich in England, später auch in Deutschland, Versuche unternommen, den mit dem Kreditgeben verbundenen Schäden, ähnlich wie den durch Feuer verursachten, auf dem Wege der Versicherung zu begegnen. Man verkannte damals jedoch, daß beide Wagnisse ihrem Wesen nach ganz verschieden sind.

Die E. K. V. als Unterart der Kreditversicherung fußt in ihrer Entstehung auf dieser. Der erste nachzuweisende Versuch einer Versicherung von Exportkrediten war der im Jahre 1857 gegründete „Creditversicherungsverein in Bremen", die Gründung angesehener Großkaufleute Bremens. Die Aufgabe der Gesellschaft bestand in der Übernahme der Garantie für den richtigen Eingang jeglicher gegen Bremische Staatsbürger im Bremischen Staate fällig werdender Forderungen. Das Grundkapital wurde auf 500 000 Taler festgesetzt und in 200 Aktien, jede zu 2500 Taler, eingeteilt. Nur ein im Bremischen Staat wohnhafter Bremischer Staatsbürger konnte Aktionär sein.[1]) Der Betrag, für den der „Creditversicherungsverein" die Garantie übernahm, und die Bedingungen, zu denen die Übernahme erfolgte, wurden von Fall zu Fall festgesetzt.[2])

Dieses Unternehmen konnte sich nicht lange halten. Der Grund des Mißerfolges wird wohl darin bestanden haben, daß seine Leitung auf dem besonders schwierigen Gebiet der Kreditversicherung nicht die nötige Erfahrung hatte. Ein weiterer Grund des Scheiterns mag auch der von Anfang an beschränkte Teilnehmerkreis gewesen sein, der dem Unternehmer die Möglichkeit nahm, der Voraussetzung jeder Versicherung gerecht zu werden, nämlich der Mischung und dem Ausgleich der Wagnisse.

Nach dem Verschwinden des „Creditvereins" gab es in Deutschland kein Unternehmen, das ausschließlich Exportkredite versichert hätte. „Die spätere Geschichte der Exportkreditversicherung ist eine Geschichte der Kreditversicherung überhaupt, d. h. die Gesellschaften, die die Versicherung binnenländischer Kredite betrieben, haben gelegentlich über die Grenzen ihrer nationalen Volkswirtschaft hinaus-

[1]) Luttenberger, a. a. O., S. 213.
[2]) Goldschmidt, a. a. O., S. 51.

gegriffen und auch Exportkredite in ihren Geschäftsbereich aufgenommen.“ [3])

In dieser Zeit bis zum Beginn des Weltkrieges hatten englische Versicherungsgesellschaften, vornehmlich aber die „Ocean“ Accident and Guarantee Company Ltd. in London, bereits ein gewissermaßen klassisches System der Versicherung von Außenständen entwickelt, das auch durch die Hamburger Versicherungs-Aktiengesellschaft „Globus“ in Deutschland eingeführt und erprobt wurde. Dieses System wurde unter der Bezeichnung „Englisch-hamburgisches System“ bekannt.[4])

Die Bestimmungen der „Ocean“ Accident and Guarantee Company Ltd. waren im wesentlichen die folgenden: [5])

Die Versicherung erstreckt sich nur auf Forderungen aus Verkäufen von Waren, die während der Versicherungsdauer abgeliefert worden sind; der Versicherte hat anzugeben, nach welchen Ländern er ausführt. Es werden jedoch nur die Verluste ersetzt, welche ein Kaufmann in seinem regelmäßigen Geschäftsbetriebe durch zahlungsunfähige Schuldner erleidet, und welche einen gewissen, bei jeder einzelnen Versicherung von der Gesellschaft im voraus festzusetzenden Prozentsatz des Gesamtumsatzes (die Summe aller Bruttoverkäufe) des Versicherten, jedenfalls aber einen bei jeder Versicherung festzusetzenden Mindestbetrag übersteigen. Die Gesellschaft setzt für die gesamte Entschädigungssumme sowie für jedes einzelne Konto der Kunden des Versicherten einen Höchstbetrag fest, bis zu welchem sie haftet. Die Haftung der Gesellschaft ist in folgender Weise festgesetzt:

a) Im Falle von Verlusten bei Kunden, welche ein volles Jahr vor Inkrafttreten der Versicherung in regelmäßiger Geschäftsverbindung standen und welche regelmäßig innerhalb 60 Tagen nach Fälligkeit bezahlt haben, kann bis zu dem Betrag des dem Schuldner während der letzten 3 Jahre fortlaufend gewährten Kredites garantiert werden.

b) Die Gesellschaft haftet für Verluste bei Kunden, denen ein Konto auf Grund geschriebener oder gedruckter, nicht mehr als 2 Monate alter Auskünfte von einem oder mehreren, von dem Versicherten namentlich anzuführenden Auskunftbüros erteilt worden ist.

c) Die Gesellschaft haftet ferner, wenn die Auskunft von einer Bank oder einem Bankier gegeben und der Gesellschaft binnen 48 Stunden mitgeteilt ist; und

d) wenn zwei angesehene Kaufleute die Auskunft geben und diese in derselben Weise mitgeteilt ist. In den Fällen zu b—d wird bis zur

---

[3]) Luttenberger, a. a. O., S. 219.
[4]) Goldschmidt, a. a. O., S. 52.
[5]) Schlesinger, a. a. O., S. 88.

Höhe der geringsten empfohlenen Kreditsumme (bei mehreren Auskünften bis zur Höhe des Durchschnitts der entsprechenden Beträge) oder, wenn keine Angabe über Kreditwürdigkeit gemacht ist, bis zu 25 % der niedrigsten Kapitalschätzung versichert.

e) Für Kunden in den Vereinigten Staaten und Kanada wird ebenfalls bis zu 25 % der geringsten Kapitalschätzung gehaftet, wenn sie in den jeweils letzten Referenzbüchern von R. G. Dun & Co. oder Bradstreet mit einem Kapital von mindestens 5000 Dollar und einer entsprechenden Kreditnote der ersten oder zweiten Klasse verzeichnet sind. —

Die Zahlungseinstellung eines Kunden soll der Gesellschaft innerhalb 5 Tagen, nachdem der Versicherte selbst davon Kenntnis erhalten hat, auf einem Formular mitgeteilt werden, dessen Fragen genau zu beantworten sind. Übersteigen die Gesamtverluste den Selbstbehalt des Versicherten, so muß er dies unter Bezeichnung der erhaltenen oder noch zu erhaltenden Quoten und Garantien innerhalb 14 Tagen anzeigen. Innerhalb 3 Monaten nach Empfang dieser Aufstellung muß die Gesellschaft den auf sie entfallenden Betrag auszahlen, hat aber dafür ein Kontrollrecht über die Bücher und Papiere des Versicherten. Sie darf Abtretung der Forderungen verlangen, für welche sie eingetreten ist. — „Insolvenz" bedeutet: gerichtlich erklärter Konkurs, oder: von allen Gläubigern geschlossener oder angenommener Vergleich, oder: Ablegung des Offenbarungseides. —

Der Grundriß ist also folgender: Versicherung des ganzen Umsatzes, aber nur der außergewöhnlichen und unverschuldeten Verluste; Kontrolle durch Angaben von Auskunfteien, nötigenfalls durch Einsichtnahme in die Geschäftsbücher und -papiere des Versicherten; Berechnung der Prämie aus deklarierten Umsätzen und Nettoverlusten der letzten 5 Jahre, aus Höchstsumme für ganze Versicherung und Einzelkredit; Gültigkeit des Versicherungsscheines ein Jahr; Erneuerung nach Ermessen der Gesellschaft.

System und Bedingungen des „Globus" deckten sich in der ersten Zeit fast völlig mit der englischen Vorlage; man änderte sie aber 1903 ab, um das englische System den deutschen Verhältnissen anzupassen. Das sogenannte „Hamburger System" von 1903 weicht vom englischen in folgenden Punkten ab: [6])

Vor dem Abschluß der Versicherung muß hauptsächlich die den Kunden äußerst einzuräumende Zahlungsfrist vereinbart sein. Bei der Prämienberechnung werden nur die in den letzten 4 Jahren vor dem Vertragsschluß entstandenen Verluste berücksichtigt. Die Forderung

[6]) Vergl. Herzfelder, Problem, S. 24 ff.

muß „nach Grundlage und Höhe vom Schuldner anerkannt oder in anderer Weise als feststehend erwiesen" sein. Zahlungsunfähigkeit, für welche die Gesellschaft einzutreten hat, liegt vor:

a) bei außergerichtlichem Vergleich, Liquidation oder Moratorium;
b) bei Konkurseröffnung;
c) bei deren Ablehnung mangels Masse;
d) bei fruchtloser Pfändung auf Grund vollstreckbaren Titels.

Die ebenfalls zunächst einjährige Versicherungsdauer verlängert sich stillschweigend, wenn nicht 3 Monate vor Vertragsablauf gekündigt ist. Die Gesellschaft haftet nur für solche Fälle, in denen die Zahlungsunfähigkeit vor Ablauf der Versicherung festgestellt ist. Für die einzelnen Forderungen dauert die Haftung nur 3 Monate über die auf dem Versicherungsschein vereinbarte äußerste Zahlungsfrist hinaus. Im wesentlichen sieht also das Hamburger System so aus:

Versicherung von 80 % der außergewöhnlichen Verluste. Kontrolle durch Angaben von Auskunfteien oder des Versicherten selbst, nötigenfalls gestützt auf den Einblick in seine Bücher und Papiere. Prämienbemessung nach Umsätzen, sowie Durchschnitt der Nettoverdienste in den vorangehenden Jahren, nach Gesamt- und Einzelhöchstkredit; Prämienermäßigung bei langjähriger Verlustlosigkeit; einjährige Versicherungsdauer mit stillschweigender Verlängerung. —

Die deutsche Geschäftswelt machte von der ihr durch das Hamburger System gebotenen Versicherungsdeckung nur wenig Gebrauch. Das mag daran gelegen haben, daß die Versicherungsbedingungen einerseits ihren Erfordernissen zu wenig entgegenkamen und andererseits die Versicherungsnehmer in vieler Hinsicht behinderten. Allein die Beschränkung auf die „excess bad debts", die außergewöhnlichen Verluste, mochten den Wert der Versicherung nicht besonders groß erscheinen lassen. Ebenso verhielt es sich mit der Kontrolle der Versicherungsnehmer durch die Versicherer, die für letztere unerläßlich war, da sie ohne Kontrolle das Kreditwagnis gar nicht übernehmen konnten, für den Versicherungsnehmer aber eine sehr lästige Beigabe der Versicherung bedeutete, der er sich ohne zwingende Notwendigkeit nicht unterwarf.

Der Weltkrieg unterbrach die Weiterentwicklung der E. K. V. „Die Exportkreditversicherungssysteme der Gegenwart stellen etwas durchaus Neues dar. Insofern ist der Krieg ein entscheidender Wendepunkt in der Geschichte der E. K. V. Abgesehen davon, daß er durch die veränderte weltwirtschaftliche Lage das Bedürfnis nach Versicherung von Exportkrediten erheblich steigerte und den Gedanken der E. K. V. belebte, hat der Krieg eine neue Erscheinung in die E. K. V.

hineingetragen: die Beteiligung des Staates am Kreditrisiko des Ausfuhrhandels.“ [8])

b) Der heutige Stand der Exportkreditversicherung.

1. England.

England war der erste Staat, der eine E. K. V. errichtete. Die englische E. K. V. war in erster Linie als Kampfmittel gedacht, das dem englischen Exporteur im Wettbewerb mit den Ausfuhrhändlern der übrigen Staaten helfend zur Seite stehen sollte. Sie ist für die E. K.-Versicherungen aller anderen Staaten bahnbrechend gewesen und verdient deshalb ein ausführliche Behandlung.

Schon vor dem Kriege hatte ein von der englischen Regierung eingesetzter Untersuchungsausschuß festgestellt, daß die englischen Banken dem Ausfuhrhandel nicht die Hilfe angedeihen ließen, die er zu seiner Entfaltung und wirksamen Konkurrenz mit dem deutschen Ausfuhrhandel benötigte.[9]) Diesem Übelstand sollte eine zu diesem Zweck gegründete Bank abhelfen, deren Aufgabe darin bestand, aus Staatsmitteln die Finanzierung solcher Ausfuhrkredite zu übernehmen, die ihrer Gefährlichkeit wegen von den privaten englischen Banken abgelehnt wurden. Außerdem schuf die Regierung im Rahmen der Trade Facilities Act ein umfassendes Garantiesystem, das die Anleihebeschaffung erleichtern sollte. Der englische Exporteur haftete dem Staat hierbei je nach dem Wert der gestellten Sicherheiten bis zur Höhe von 100 % für den Fall, daß dessen Zahlungspflicht akut wurde. Dieses System war zur Kapitalbeschaffung in keiner Weise geeignet, ließ es doch überdies dem Exporteur das volle normale und politische Wagnis.[10])

Die Regierung kam zu der Überzeugung, daß diese Frage nur auf dem Wege einer Versicherung gelöst werden konnte. Sie griff deshalb auf das im eigenen Lande bereits vorhandene Kreditversicherungswesen zurück und beauftragte die British Trade Corporation, eine Gründung der vom Board of Trade Ende des Krieges gebildeten Ausschüsse zur Untersuchung von Währungs- und Finanzfragen, mit der Errichtung einer E. K. V.

Die Corporation trat aus diesem Grunde an die Excess Insurance Co. heran, die seit 1894 den Kreditversicherungsmarkt beherrschte und Pauschal- und Einzelversicherung betrieb, übernahm deren Kreditversicherungsabteilung und gründete unter Beteiligung der Excess im

---

[8]) Goldschmidt, a. a. O., S. 54.
[9]) Goldschmidt, a. a. O., S. 55.
[10]) Bennewitz, a. a. O., S. 106 ff.

Jahre 1923 die Trade Indemnity Co. Ltd. Das Gründungskapital der Trade Indemnity betrug 100 000 £, eingeteilt in 10 000 Aktien zu je 10 £ und wurde zu 20 % eingezahlt. Von den 10 000 Aktien übernahm die Corporation allein 9 993 Aktien. Sie hat also die Trade Indemnity vollkommen in der Hand. Das Aktienkapital wurde später auf 250 000 £ erhöht, um das Ausscheiden der „Underwriters at Lloyds“ [11]) wieder auszugleichen, die zurücktraten, weil ihnen aus der Unvorsichtigkeit einiger Mitglieder Verluste im Kreditversicherungsgeschäft erwachsen waren. Nunmehr sind auch einige Versicherungsgesellschaften und Banken in geringem Maße an der Trade Indemnity beteiligt, während die Corporation nach wie vor die Majorität in Händen hält.[12])

Im Vergleich zur Vorkriegszeit fand nach Gründung der Trade Indemnity „die Versicherung von Exportkrediten neben der Versicherung binnenländischer Kredite verstärkte und bewußte Pflege“.[13]) Trotzdem scheint die Trade Indemnity in den ersten Jahren ihres Bestehens für die Versicherung von Exportkrediten nicht von besonderer Bedeutung gewesen zu sein. Swain, der das Prämienergebnis des Jahres 1923 in Höhe von 68 991 £ einer Würdigung unterzieht, schreibt: „When it is recalled, that a very large portion of this premium income must have been paid in respect of purely home or domestic transactions (and some of in not credit insurance at all), it will be apparent that the effect on export trade must have been very slight indeed, and that the purpose for which the British Trade Corporation took the steps indicated, has not yet been achieved to any appreciable extent.“ [14])

Die Trade Indemnity arbeitet nach den bewährten Grundsätzen der Kreditversicherung, die Präsident Heath in folgende kurze Sätze zusammenfaßt:

1. Die Gesellschaft erlaubt niemandem, auf ihrem Rücken allein Geschäfte zu machen. Es ist Grundsatz, daß, wenn die Gesellschaft verliert, auch der Versicherte verlieren muß.
2. Die Gesellschaft versichert nie ein bereits laufendes Wagnis. Der Versicherte muß zur selben Zeit sein eigenes Geld wagen, da die Gesellschaft das ihre wagt.
3. Die Gesellschaft ist weder Bankier noch Financier. Das heißt, sie haftet nicht bei Nichteinhaltung der Zahlungspflicht; sie zahlt auch nicht sofort bei akuter Zahlungsunfähigkeit, sondern sie zahlt nur den schließlichen Verlust. (Ausfallgarantie.)

---

[11]) Engl. Versicherungskonzern.
[12]) Swain, a. a. O., S. 22/23.
[13]) Goldschmidt, a. a. O., S. 56.
[14]) Swain, a. a. O., S. 23/24.

4. Die Gesellschaft versichert nicht Finanzierungsgeschäfte, sondern immer nur Kredite aus tatsächlichen Warenlieferungen.[15])

Die Trade Indemnity macht also die Versicherung von Exportkrediten von einigen grundlegenden Bedingungen abhängig. In erster Linie muß der zu versichernden Forderung ein Warengeschäft zugrunde liegen.[16]) Ferner muß der Versicherungsantrag entweder vor oder unmittelbar nach dem Abschluß des Geschäftes gestellt werden. Es darf sich, mit anderen Worten gesagt, nicht um alte Wagnisse handeln.[17]) Die Frist zur Einreichung des Antrags beträgt höchstens 14 Tage nach der Fakturierung. Diese Bestimmung soll verhindern, daß die Gesellschaft zur Übernahme von Wagnissen veranlaßt wird, die bereits unmittelbar nach ihrem Entstehen notleidend geworden sind oder vom Exporteur als notleidend angesehen werden.[18])

Die nächste wesentliche Bedingung ist, daß die Gesellschaft stets nur einen Teil des Wagnisses übernimmt; meist nur 50 % des Fakturenbetrages, nie aber mehr als 75 %. Sie will damit erreichen, daß der Exporteur in der Auswahl seiner gegen Kredit zu beliefernden ausländischen Kunden möglichst große Vorsicht walten läßt. Dies kann sie aber nur, wenn der Verlust, den der Exporteur erleidet, für ihn fühlbar ist.

Über den Versicherungsfall, die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, schreibt Spain: [19]) „Another important condition in the present form of credit policy is that a buyer must become actually insolvent before liability attaches to the Company. . . . . and in credit insurance the first essential is that the debtor must be actually insolvent, that is, unable to discharge his liabilities in full. There is no legal interpretation of what insolvency may mean. The general rule is to apply the ordinary conditions of the Bankrupty Acts; in other words it must be proved that at one fixed date the liabilities of the debtor exceets his assets."

Die im vorhergegangenen Kapitel angedeutete Weiterentwicklung der E. K. V. besteht darin, daß die Trade Indemnity sich nicht mehr, wie die Excess Insurance vor dem Kriege, auf die Versicherung außergewöhnlicher Wagnisse, die sog. „excess bad debts" beschränkt, son-

---

[15]) S. Lengyel: Die neuste Entwicklung der Kreditversicherung. In: Ztschrft. f. d.gesamte Vers.-Wiss., 25. Bd., S. 412.

[16]) Vergl. im folgenden die Ausführungen Spain's, a. a. O., S. 7—10.

[17]) Spain, a. a. O., S. 8: „. . . we cannot trust an applicant because frequently incidents have occured between the date of the seller committing himself to a contract, and the date of application."

[18]) Goldschmidt, a. a. O., S. 57.

[19]) Spain, a. a. O., S. 10.

dern ihrer „Time Policy“ die Versicherung der normalen Wagnisse zugrunde legt.

Die Versicherung erstreckt sich jedoch nicht auf das sogenannte politische und Katastrophenwagnis, einschließlich einer Unmöglichkeit der Zahlungsüberweisung auf Grund eines staatlichen Moratoriums. Die Trade Indemnity sah sich aus erwerbswirtschaftlichen Gründen zu dieser Beschränkung genötigt. Irgendwelche Unterstützungsfonds stehen ihr ja nicht zur Verfügung, weshalb sich für sie die Übernahme vornehmlich schwerer Wagnisse, obwohl diese volkswirtschaftlich nützlich sein können, in ihrer Eigenschaft als reine Erwerbsgesellschaft von selbst verbietet; und so sehen wir, wie sich „die Gesellschaft, die als Bahnbrecherin des zusätzlichen Exports gedacht gewesen war, auf die Versicherung der Kreditgeschäfte zurückzieht, die auch vorher schon abgeschlossen worden waren. Es ist aus dieser Entwicklung nicht nur abzulesen, daß der erwerbswirtschaftliche Sinn über die eigentlich zugrundeliegenden Ziele den Sieg davontrug, im Hintergund hebt sich vielmehr deutlich der die Erwerbsgesellschaften so beeinträchtigende Mangel einer guten Information ab“.[20])

Nach Gründung der Trade Indemnity sollten mehr die langfristigen Exportgeschäfte unter die Garantie der Trade Facilities Act fallen und von der Trade Indemnity nur die kürzeren Akzeptgeschäfte übernommen werden. Den englischen Exporteuren war es aber, wie die Erfahrung lehrte, weniger um erleichterte Kapitalbeschaffung zu tun, als vielmehr um die Abnahme des Wagnisses. Dieser Forderung entspricht die Trade Indemnity aber nur zum Teil. Die englische Regierung sah sich deshalb gezwungen, ihr bereits vorhandenes Garantiesystem zu erweitern, umsomehr, als 1925/26 in Deutschland dieselben Bestrebungen im Gange waren.

England besitzt seit 1926 zwei Institute, die Exportkredite versichern und — ganz im Gegensatz zur deutschen E. K. V. — ohne jegliche gegenseitige Beziehungen und wirtschaftlich getrennt sind. Das Export-Credits Department of Overseas Trade, eine rein staatliche Organisation, hat den ausschließlichen Zweck der Exportförderung zum Nutzen der englischen Volkswirtschaft. Die Trade Indemnity hingegen läßt sich in der Übernahme von Wagnissen allein von erwerbswirtschaftlichen Grundsätzen leiten. Culmer[21]) schreibt hierüber: „ . . . . . there is a very big difference between the basis of the Government scheme and that of the business conducted by a private concern, such, for instance, as the Trade Indemnity Company. The

[20]) Bennewitz, a. a. O., S. 108.

[21]) Culmer, in: The Insurance and Finance Chronicle, vom 15. 12. 27, S. 1706, Artikel „Credit Insurance“.

Government scheme is laudable, in the sense that it is carried on for the purpose of providing for an urgent national requirement; nevertheless, it is by no means essential to its success that a profit should be made. On the other hand, a private company which undertakes the business, does so, perforce, on a commercial basis. That is to say, the sole reason for its existence is to earn profit for and pay dividends to its shareholders. A Government department may be excused for its philantropic faults, if any. Not so a joint stock company; ability to achieve financial success is its only claim to continue in business."

Das Export Credits Department [22]) ging aus dem während des Weltkriegs gegründeten „War Risk Insurance Office" hervor, das zu Kriegszeiten eine besondere Art der Transportversicherung darstellte, indem es gegen Prämienzahlung das Wagnis eines Verlustes durch Torpedierung versicherte. Nach Beendigung des Krieges war dieses Institut gegenstandslos geworden. Es wurde deshalb auf das politische Wagnis des Ausfuhrhandels nach Südrußland und den Balkanstaaten umgestellt, „um zu dem wirtschaftlichen Aufbau der kleinen Staaten beizutragen" [23]) und später, da von den Exporteuren von dieser Versicherungsmöglichkeit kein Gebrauch gemacht wurde, in das heutige Export Credits Department umgewandelt. Als solches erfuhr es mehrmalig grundlegende Änderungen sowohl seines Wesens als auch in der Art der von ihm den Exporteuren gewährten Garantien. Es war zunächst ein staatliches Institut zur Finanzierung von Exportkrediten, indem es dem Exporteur in Verbindung mit einer Garantieleistung Vorschuß gewährte. Da die Garantie sich jedoch nur bis zur Höchstgrenze von 80 % erstreckte, machten die Banken Schwierigkeiten bei der Diskontierung des Teils der Wechselforderung, auf den sich die staatliche Garantie nicht bezog.

Die weitere Ausdehnung der Bevorschussung bis zu 100 % des Selbstkostenpreises der Waren, wobei das Department sich ein Rückgriffsrecht gegen den Exporteur in Höhe von 20 % vorbehielt, hatte ebensowenig Anklang bei den Exporteuren gefunden, da ihnen das Wagnis von 20 % immer noch zu hoch erschien.

Im Jahre 1921 entschied sich die englische Regierung, nachdem sich alle vorher gemachten Versuche zur Exportförderung als ungeeignet oder ungenügend erwiesen hatten, dahin, die Gewährung von Vorschüssen einzustellen und eine Methode anzuwenden, die sich den normalen Maßnahmen für die Finanzierung des Außenhandels mehr anpaßte. Sie überließ also die Finanzierung des Exporteurs den Banken

---

[22]) Vergl. hierzu die Ausführungen Goldschmidts, a. a. O., S. 59 ff.
[23]) Bericht des Export Credit Committee's 1925—26, Anlage II.

und beschränkte sich dem Exporteur gegenüber auf die Garantie des Eingangs seiner Forderung. Der Vorteil für die Regierung liegt auf der Hand: sie brauchte für die Bevorschussung des Exporteurs keine baren Mittel zur Verfügung halten, dem Exporteur aber, hoffte man, flossen von den Banken die erforderlichen Mittel leichter zu, nachdem der Staat das Wagnis übernahm.

Aber auch diese Regelung der staatlichen E. K. V. fand nicht den Beifall der Exporteure. Sie forderten 100 % ige Garantie des englischen Staates, während diese bisher nur 85 % des Fakturenbetrages ausmachte. Auch bezog sich die Garantie nur auf Exporteure, die mit den durch den Krieg in Mitleidenschaft gezogenen Staaten in Geschäftsverbindung standen, ferner auf Österreich, Ungarn, Portugal, Italien, die Dominions und britischen Besitzungen mit Ausnahme Ceylons und der Strait Settlements. Diese Beschränkung wurde aber fallen gelassen, sodaß Exporte nach jedem Lande mit alleiniger Ausnahme Rußlands, Indiens, Ceylons und der Straits Settlements, sowie dem fernen Osten (wo sich große Warenlager befanden), versichert werden konnten.[24])

Das Export Credits Departement übernahm nun auch die Versicherung bis zu 100 % des Trattenbetrages, sofern es sich um eine Kreditdauer von höchstens 12 Monaten handelte; überschritt die Dauer jedoch 12 Monate, so verminderte sich die Garantie auf nur 85 %.

Die Garantie wurde gewöhnlich in Form eines Giros auf den Exporttratten gegeben, gelegentlich auch in der Form eines einfachen Briefes. Jeder Antrag mußte durch eine Bank gestellt werden und mit der Empfehlung der Bank versehen sein. Indeß ist das Amt auch berechtigt, unmittelbare Anträge zu bearbeiten, falls sich daraus Vorteile für den Antragsteller ergeben und unnötige Verzögerungen vermieden werden. Die Wechselgarantien werden nur für die Ausfuhr solcher Waren gegeben, die ganz oder zum Teil in Großbritannien hergestellt oder erzeugt sind.[25])

---

[24]) 1925 allerdings wurde der Plan auch auf diese für die Ausfuhr von Maschinen und ähnlicher Waren ausgedehnt, für die ein kurzfristiger Kredit in Frage kam.

[25]) In dem Buche Goldschmidts ist (S. 57 oben und S. 65 unten) zu lesen, bei der englischen E. K. V. sei Vorbedingung der Annahme eines Versicherungsantrages, daß es sich bei der der Versicherung zugrundeliegenden Ausfuhr um Waren handele, „die in England produziert und auch mit englischer Kohle hergestellt" seien.

Dieser Satz ist auch in Zeitungs- und sonstigen Aufsätzen, die sich mit der englischen E. K. V. befassen, sehr oft zu finden. M. E. ist den Autoren bei der Übersetzung englischer Berichte über die staatliche E. K. V. in England ein Irrtum unterlaufen. Der mir in Abschrift vorliegende Bericht des Export Credits Committee's 1925—26 enthält in Anlage II den Satz:

Für den Prozentsatz der von der staatlichen E. K. V. übernommenen Garantie war nicht zuletzt auch der Wert der vom ausländischen Importeur gebotenen Sicherheit maßgebend. Konnte die vom ausländischen Importeur gestellte Sicherheit als vollwertige Deckung angesehen werden, so traf ein trotzdem eintretender Ausfall voll das Department, ohne daß dieses ein Rückgriffsrecht gegen den Exporteur hatte.[26]) Das Rückgriffsrecht bestand aber dann, wenn die vom ausländischen Importeur gebotene Sicherheit von vorneherein ungenügend erschien. Der Exporteur haftet bei einer Garantie des Departments von 100 % der Trattenforderung mit $57^1/_2$ % und bei einer Garantie des Departments von 85 % der Trattenforderung mit 50 %.

In den Fällen, in denen der Garantie des Departments keinerlei Sicherheit des ausländischen Importeurs zugrundeliegt, finden die genannten Prozentsätze sinngemäße Anwendung.

Die Prämiensätze sind nicht feststehend. Ihre Höhe richtet sich nach „der Kreditwürdigkeit des ausländischen Kunden, nach der Güte der von ihm gebotenen Sicherheit und nach der jeweiligen Wirtschaftslage des Importlandes". —

Am 14. Juli 1925 wurde durch das englische Unterhaus ein Ausschuß eingesetzt, „um zu untersuchen, in welchem Umfang der Export durch eine Versicherung gegen das Wagnis aus zweifelhaften Außenständen gehoben werden könne und ferner, zu erwägen, ob es notwendig sei, daß der Staat die bestehenden Versicherungsmöglichkeiten durch sein Eingreifen ergänze und schließlich, wenn der Ausschuß es für zweckmäßig halten sollte, einen Plan für die E. K. V. aufzustellen." [27]) Die staatliche E. K. V. hatte keinen besonderen Aufschwung zu nehmen vermocht und vor allem auch in keiner Weise dazu beigetragen, der bereits damals in England immer mehr anschwellenden Arbeitslosenzahl zu steuern. Einige der bemerkenswertesten Ausführungen des vom Export Credits Committee dem Parlament vorgelegten Gutachten seien hier angeführt:

„22 . . . . Die Auffassung der Vertreter von Handel und Industrie geht dahin, daß, wenn auch der Plan dem Ausfuhrhandel gute Dienste geleistet hat und weiter leistet, doch der dadurch gebotene An-

---

„The guarantees are only granted in respect of goods wholly or partly produced or manufactured in the United Kingdom, including coal."

Der gleiche Satz findet sich auch im Buche von A. H. Swain, S. 47. Also: einschließlich (!) Kohle. Das heißt, daß auch die Ausfuhr von Kohle aus England „kreditversichert" werden kann, und nicht, daß die Waren mit englischer Kohle verarbeitet worden sein müssen.

[26]) Vergl. hierzu und im folgenden Goldschmidt, a. a. O., S. 63—65.

[27]) Bericht des Export Credits Committee's 1925—26.

teil an der Versicherung zu gering ist, um von großem Wert zu sein. Es scheint uns auch, daß der Plan als zu kompliziert erscheint und daß die dadurch gebotenen Versicherungsmöglichkeiten nur wenig bekannt sind. Dadurch wird der Geschäftskreis naturgemäß vermindert. Seit der Begründung des Planes im Jahre 1921 wurden neue Wechsel in Höhe von etwa 6 Millionen £ garantiert. Die meisten dieser Transaktionen sind jetzt abgewickelt, mehr als 2 Millionen £ Garantie sind noch in Kraft. Eine weitere Summe von mehr als 1 Million £ ist genehmigt, aber noch nicht in Angriff genommen worden. Auf diese Weise sind von den insgesamt vom Parlament genehmigten 26 Millionen £ gegenwärtig 3 Millionen £ im Lauf oder vorangemeldet. Rechnet man dazu die nach dem ursprünglichen . . . . . Vorschußplan getätigten Geschäfte, so bleibt noch ein Betrag von 21,5 Millionen £ verfügbar.

27 . . . . Unserer Ansicht nach könnte der Plan vorteilhaft wesentlich vereinfacht werden. Die etwas sprunghafte Entwicklung hat das Ergebnis gehabt, daß Prozentsätze, wie 42,5 % und 57,5 %, als wesentliche Teile der allgemeinen Versicherungsbedingungen festgesetzt worden sind. Diese Prozentsätze . . . . . tragen nur dazu bei, den ganzen Plan etwas verwickelter erscheinen zu lassen. Dieser Eindruck wird durch die Teilung der Kredite in zwei Gruppen, in Kredite unter 12 Monaten Dauer und solche von längerer Laufzeit, verstärkt. Der Praxis des Geschäftslebens würde es besser anstehen, soviel wie möglich der Vereinbarung für den einzelnen Fall zu überlassen.

28 . . . . Wir sind also zunächst der Ansicht, daß eine beträchtliche Vereinfachung durch die Abschaffung des Unterschieds zwischen den Krediten für 12 Monate und denen mit einer längeren Laufzeit geschaffen werden würde.

29 . . . . Wir haben eingehend den Höchstsatz erwogen, den die Regierung übernehmen soll. Diese Zahl würde bei jeder einzelnen Transaktion den Höchstsatz des regierungsseitig zu tragenden Wagnisses bestimmen müssen. Während wir es nicht für wünschenswert halten, daß Garantien ohne Rückgriff zu einem sehr hohen Prozentsatz gegeben werden, sind wir doch der Auffassung, daß der jetzige Satz von 42,5 % zu niedrig ist, insbesondere bei langfristigen Krediten, um die Nachfrage nach E. K. V. zu decken. Nach reiflicher Überlegung sind wir zu dem Entschluß gekommen, daß die Regierung einen hohen Maximalsatz aufstellen sollte, bis zu dem das Export Credits Department nach dem Beschluß des Beirates die Exporteure gegen Verlust sicher stellen wird. Das ist, wie wir hören, die Praxis der Kreditversicherungsgesellschaften. Wir empfehlen deshalb, daß das staatliche Kreditversicherungsamt ermächtigt werden sollte, nach Maßgabe der

Beschlüsse des Beirates, die Exporteure gegen die Wagnisse der Ausfuhrkredite ohne Rückgriff bis zu 75 % zu versichern."

Die Reform der staatlichen englischen E. K. V. wurde gemäß dem in dem Bericht des Export Credit Committee's unter Ziffer 32 aufgeführten Vorschlage denn auch im Jahre 1926 durchgeführt. Der Vorschlag lautet:

„Das Ergebnis dieser Abänderungen würde sein, daß . . . . . in jedem Fall der Exporteur erhalten könnte,

a) eine Versicherung ohne Rückgriff auf ihn selbst bis zum Höchstsatz von 75 %, wobei das Amt zu zahlen hat, sobald der Wechsel bei Fälligkeit nicht eingelöst wird;

b) Finanzierungsmöglichkeit dadurch, daß das Amt die Wechsel garantiert unter vollem Rückgriffsrecht gegen den Exporteur;

c) eine sonstige Versicherungs- und Finanzierungsmöglichkeit in Form der Garantieübernahme für einen Prozentsatz des Wechselbetrages, unter entsprechendem Rückgriff gegen den Exporteur nach Vereinbarung zwischen beiden Teilen im Einzelfalle."

Besonders bemerkenswert ist die unter Ziffer b aufgeführte Garantie. Sie hat nicht die Aufgabe, den Exporteur vom Wagnis zu befreien, sondern soll lediglich Finanzierungszwecken dienen. In ihrer Form ist sie dem mit „Plan B" bezeichneten deutschen E. K. V.'s-System sehr ähnlich. —

In einem der vorhergegangenen Kapitel wurden die Wagnisse besprochen, die die Banken zu tragen haben, wenn sie den Exporteur finanzieren. Wir haben dabei festgestellt, daß sie nur in beschränktem Maße Träger des Wagnisses sind. „Vielmehr verstehen sie es, durch bestimmte Maßnahmen das Kreditrisiko, das sie als Kreditgeber im Vorschuß- und Ankaufsgeschäft eingehen, zu beschränken. Die Bank hat bei den . . . . . besprochenen Finanzierungsmethoden in der Solvenz des Exporteurs, des Trassanten, ein Substitut für die Insolvenz des überseeischen Schuldners, des Trassaten. Man kann aber doch nicht von einer restlosen Eliminierung des Kreditrisikos sprechen. Insbesondere ist die Solvenz des Exporteurs nur eine bedingte Sicherheit, weil sie abhängig ist von der Solvenz seiner überseeischen Kunden, weil sie durch die Insolvenz eines überseeischen Kunden beeinträchtigt werden und durch die Insolvenz mehrerer überseeischer Kunden die Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs selbst nach sich ziehen kann." [28]) Dieses Exportkreditwagnis unwirksam zu machen, ist die Aufgabe der zweiten Versicherungsmöglichkeit der englischen staatlichen E. K. V.

[28]) Goldschmidt, a. a. O., S. 69.

Sie versichert den Exporteur zugunsten der finanzierenden Bank. Diese hat durch die Versicherung eine zusätzliche Sicherheit erhalten, die neben die Haftpflicht des Exporteurs tritt. —

Die englische staatliche E. K. V. kennt sowohl Einzel- als auch Pauschalversicherung. Leztere ist unserer deutschen Bündelversicherung sehr ähnlich. Es können Gruppen von Garantien mit vorher vereinbarten Kreditgrenzen Aufnahme in das Regierungssystem finden, wobei es gleichgültig ist, ob es sich dabei um Exporte nach mehreren Ländern oder einem Einzelstaat handelt.

Eine weitere Verbesserung der englischen E. K. V. bedeutet die im Jahre 1927 eingeführte Neuerung, wonach der Versicherungsfall bereits bei unpünktlicher Zahlung des ausländischen Warenabnehmers gegeben ist. Damit werden alle Unklarheiten beseitigt, die sich aus dem verwaschenen Insolvenzbegriff ergaben. Ferner ist die Zahlung des Export Credits Department nicht mehr an die Bedingung des endgültigen Ausfalls gebunden, sondern erfolgt am Ende der Kreditperiode. Die Leistungspflicht der Versicherung wird damit zu einer selbstschuldnerischen im Gegensatz zu der deutschen E. K. V., die sich zu dieser strengen Form nur gegenüber Banken versteht. —

Die Eintreibung der überfälligen Forderung ist dem Exporteur aus der Hand genommen; sie obliegt jetzt dem Export Credits Department.

Nach den Veröffentlichungen des Board of Trade ergibt sich, daß die im Jahre 1929 versicherten Exporte 3,79 Millionen £ (Fakturensumme) betragen haben. Die Garantie des Export Credits Department belief sich auf 2,35 Millionen £, d. h., die Garantie betrug im Durchschnitt 62 % dieser Fakturenbeträge.

Das Jahr 1929 [29]) zeigte erstmalig ein erhebliches Anwachsen der E. K. V.; entspricht doch das Ergebnis ungefähr dem Gesamtbetrag der versicherten Exporte in den ersten $2^1/_2$ Jahren (1. Juli 1926 bis 31. Dezember 1928) mit zusammen 3,72 Millionen £. Insgesamt sind also 7,5 Millionen £ Exporte während $3^1/_2$ Jahren versichert worden. Das Anwachsen im Jahre 1929 ist in erster Linie auf die Einführung der sogenannten B-Police zurückzuführen; ferner wird in geringem Umfange die am 1. August 1929 eingeführte Möglichkeit, Kredite nach Rußland versichern zu können, zum Anwachsen der Versicherung beigetragen haben.

Die Regierung hat vor einiger Zeit die Veröffentlichung des Rechenschaftsberichtes des Departments auch für die früheren Jahre angeordnet. Aus ihm wird sich zeigen, welche Schadenzahlungen er-

[29]) Deutsche Rückversicherungs-Zeitung, Heft 4, 1930.

forderlich waren, welche Beträge auf dem Weg der Rechtsverfolgung und aus den Konkurs- usw.-Verfahren wieder hereingekommen sind und ob die eingenommenen Prämien die Nettoschäden zuzüglich aller Kosten decken. Letzteres war in den ersten Jahren jedenfalls nicht der Fall. Die erhebliche Ausdehnung des Geschäftes könnte eine Besserung des damals sehr schlechten Ergebnisses möglich gemacht haben.

2. Frankreich.

In Frankreich ist der Gedanke der Gründung einer E.K.V. keineswegs neu. Ob die englischen Vorgänge der neuesten Zeit auf dem Gebiet der E.K.V. auf französische Exportkreise maßgebenden Einfluß ausgeübt haben, ist nicht festzustellen, wohl aber als wahrscheinlich anzunehmen.

Bereits im Jahre 1919, also kurz nach dem Kriege, wurde versucht, den französischen Export auf dem Wege der Versicherung zu fördern. Die Industriellen von St. Etienne, dem Sitz der französischen Seidenband-Industrie, haben damals eine Kreditversicherung geschaffen, die den Schaden verhindern sollte, der einem Exporthaus dadurch widerfuhr, daß der Kunde zahlungsunfähig wurde. Der Exporteur gab der Bank, wenn ein Auftrag einging, den Namen des Bestellers bekannt und diese übernahm das Wagnis zu einem Satz, der je nach Kreditwürdigkeit eines Kunden zwischen $^1/_2$ % und 5 % schwankte.[30]) Hatte die Bank die Tratte und das Konnossement empfangen, so bezahlte sie unter Abzug des Diskonts und der Kreditversicherungsgebühr die Rechnung und der Exporteur brauchte sich um den Eingang der Forderung nicht weiter zu bemühen. Für die Bank bedeutete dieses Verfahren die Übernahme eines außerordentlich gefährlichen Wagnisses. Sie kam über die Bedeutung einer rein örtlichen Wirtschaftsmaßnahme nicht hinaus, da das Unternehmen auf sehr eng begrenztem Wirkungsbereich beruhte; ein ähnlicher Fall, wie in früheren Jahren der des Creditversicherungsvereins in Bremen.

Im Jahre 1924 forderte ein in Paris abgehaltener Kongreß des französischen Außenhandels eine E.K.V., zu deren Durchführung eine große nationale Gesellschaft ins Leben gerufen werden sollte, mit einem weitverzweigten Informationsdienst in allen Ländern. Durch besondere Ausfuhrabgaben sollte ein großes Reservekapital gesammelt werden und die Gesellschaft in Gemeinschaft mit der „Banque Nationale du Commerce Exterieure" arbeiten, damit die allgemeinen Kosten auf ein Mindestmaß zurückgeführt würden und überhaupt auf diese Weise der gesamte Export Frankreichs unter günstigen Bedingungen stattfinden könnte. „. . . . mais après un examen approfondi on reconnut que

[30]) Luttenberger, a. a. O., S. 225.

cette Société ne devait pas être créée pour faire de l'assurance directe, et que son rôle devait uniquement consister à réassurer les sociétés qui pratiquaient déjà ce genre d'assurance." [31])

Bereits im Jahre 1924 war zu Lyon die „Assurance Française Crédit contre les risques de pertes commerciales" errichtet worden, „eine Gesellschaft für gegenseitige Versicherung zu festen Prämien gegen das Wagnis von geschäftlichen Verlusten". Dieser Gründung folgten in den nächsten Jahren noch vier weitere: „Les Assurances Générale Crédit", „La Nationale Crédit et Réassurances", die zuletzt entstandene der mächtigen Gruppe der „La Nationale", eines der bedeutendsten Versicherungskonzerne Frankreichs, „L'Urbaine Crédit" und „La Société Française d'Assurance pour favoriser le Crédit".

Das gezeichnete Aktienkapital dieser Gesellschaften beläuft sich auf 35 Millionen Francs, von denen 16 Millionen Francs eingezahlt sind.[32]) „Nirgends auf dem europäischen Kontinent hat die Kreditversicherung mehr Fortschritte gemacht als in Frankreich", bemerkt die englische Zeitschrift „Insurance and Finance Chronicle" hiezu. Sämtliche vier Kreditversicherungsgesellschaften betreiben im Rahmen ihres binnenländischen Kreditversicherungsgeschäftes auch E. K. V.

In ihrer Arbeitsweise können zwei Hauptformen unterschieden werden: die Bezahlung der gedeckten Summe, nachdem der Versicherer von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners und der Höhe des Verlustbetrages Kenntnis erlangt hat und — sobald der Versicherte den protestierten Wechsel der Gesellschaft überreicht.[33]) Diese Methoden finden bei den Versicherern und den Versicherten verschiedene Beurteilung. Die Methode, die auf dem Grundsatz der Zahlungsunfähigkeit aufgebaut ist, hat aus erklärlichen Gründen mehr Anhänger bei den Versicherern, denn diese brauchen Zahlung erst dann zu leisten, wenn die Zahlungsunfähigkeit nachgewiesen wurde. Die zweite Methode jedoch wird von den Versicherten bevorzugt, weil sie viel schneller in den Besitz der versicherten Summen gelangen.

Die letztere Methode verlangt auf Seite des Versicherers „ein großes arbeitendes Kapital, damit dringende Zahlungen sofort geleistet werden können. Andererseits erfordert sie aber mittelmäßige Reserven für zu zahlende Schäden, denn verzögerte Zahlungen bilden eine Ausnahme und die wiedererlangten Summen sind im Laufe des folgenden Rechnungsjahres zahlreich. Die erstere Methode, die . . . . weniger gefahrvoll ist, hat . . . . den Nachteil, daß sie das Ansammeln starker

---

[31]) Bouchet, a. a. O., S. 13.

[32]) Insurance and Finance Chronicle, vom 1. November 1928 nach einem Bericht der „La Semaine".

[33]) Vergl. hierzu „Insurance and Finance Chronicle" vom 1. Nov. 1928.

Reserven notwendig macht. Da die Bezahlung der Schäden eine lange Frist beansprucht, so kann sich der Versicherer in der Tat in bezug auf das endgültige Ergebnis täuschen und er kann sich verpflichten, Summen zu bezahlen, die im Verhältnis zu seiner ursprünglichen Schätzung nicht angemessen sind. . . . . Außerdem entsprechen die Summen, welche er ausgezahlt hat, immer endgültig festgestellten Verlusten ohne die Möglichkeit einer Wiedererlangung." [34])

Die Garantien, die geboten werden, sind die folgenden:

1. Die Garantie wird dem Versicherten oder der Bank für den Fall erteilt, daß der Schuldner nicht zum Zeitpunkt der Fälligkeit zahlt;
2. Die Garantie wird der Bank gegeben für den Fall, daß die Zahlung am Fälligkeitstage entweder nicht von dem Schuldner oder an dessen Stelle von dem Versicherten geleistet wird;
3. Die Garantie wird an den Versicherten oder an die Bank erteilt für den Fall, daß die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners die Zahlung unmöglich macht;
4. Die Garantie wird an die Bank erteilt für den Fall, daß die Zahlung infolge einer doppelten Zahlungsunfähigkeit, des Schuldners und des Versicherten, nicht geleistet wird. —

Von vorneherein sei bemerkt, daß die französischen Kreditversicherungsgesellschaften die Deckung des Katastrophenwagnisses ein für allemal ausschließen.

Die „Société Française d'Assurances pour favoriser le Crédit", [35]) Paris, schließt nur Pauschalverträge ab, dergestalt, daß sämtliche Kunden aller Länder zur Versicherung aufgegeben werden müssen, gleichviel, ob die Geschäfte auf Kassa- oder Kreditbasis abgeschlossen werden. Dadurch ist eine gute Mischung der Wagnisse gewährleistet.

Die Antragsbearbeitung erfolgt in folgender Form: Der Versicherungsnehmer hat, wie es auch in der deutschen E. K. V. gehandhabt wird, anzugeben:

1. die Umsätze der gelieferten Waren in den letzten 5 Jahren nach den verschiedenen Ländern;
2. die Verluste in den letzten 5 Jahren in den einzelnen Ländern;
3. wieviel Prozent des Umsatzes auf Kassageschäfte, wieviel auf Geschäfte mit 30, 60 und 90 Tage Ziel, und wieviel Prozent auf Geschäfte mit längerer Dauer entfallen.

---

[34]) Bericht der „La Nationale" über das Rechnungsjahr 1928.

[35]) Im folgenden werden die Methoden der „Société Française" wiedergegeben, die der Verfasser auf Grund seiner Tätigkeit bei der „Frankfurter Allgemeinen Vers.-A.-G." aus eigener Erfahrung kennt. Diese Methoden werden von sämtlichen französischen Kreditversicherungsgesellschaften angewandt.

Anhand dieser Angaben wird der Durchschnittsverlust der letzten 5 Jahre errechnet.

Beispiel:

Verlust im 1. Jahr	. . .	0,33 %,
„ „ 2. „	. . .	0,92 %,
„ „ 3. „	. . .	0,40 %,
„ „ 4. „	. . .	0,73 %,
„ „ 5. „	. . .	0,40 %,
„ „ 6. „	. . .	0,27 %.
Durchschnittsverlust	=	0,54 %.

Bei einem Umsatz von 40 Millionen Francs würde also der Durchschnittsverlust

216 000.— Francs

betragen. Ungefähr diese Summe wird nun als Franchise[36]) angenommen, sodaß in dem hier gedachten Vertrag eine Franchise von rund 200 000 Francs einzusetzen wäre.

Als Prämie sei im gleichen Vertrag 1‰ vom Gesamtumsatz vereinbart, die also eine Summe von 40 000 Francs ausmachen würde. Von dem Umsatz von 40 Millionen Francs sind jedoch nur 75 % = 30 000 000.— Francs versichert. Das bedeutet, daß der Versicherungsnehmer im Verhältnis zum Gesamtumsatz eine Prämie von 1,33 % zu zahlen hätte.

Die Höhe der Garantiehöchstgrenze, d. h., die Summe, bis zu der die Gesellschaft äußerstens Zahlungen leistet, wird in der Regel mit 25 mal Franchise plus Prämie festgesetzt; in diesem Fall demnach mit

25 mal 240 000.— Frcs. = 6 000 000.— Frcs.

Wenn auch dieser Begrenzung des Wagnisses nach oben keine besondere Bedeutung beizulegen ist, so hat sie immerhin den Vorteil, daß das Wagnis der gesamten Kreditversicherung von der Gesellschaft viel besser übersehen werden kann, als wenn sie diese Grenzfestsetzung nicht vornehmen würde.

Die Höchstlaufzeit der Geschäfte wird jeweils genau festgelegt. Sie erstreckt sich gewöhnlich auf 90 Tage, in manchen Fällen aber auch bis zu 180 Tagen. Für Geschäfte mit einer längeren Laufzeit oder bei Prolongationen wird eine Prolongationsprämie von etwa 1‰ für den Monat berechnet. Hierin ist die Möglichkeit einer gewissen Prämienreserve zu erblicken. Auf jeden Fall bleibt aber die Prämie trotz der Berechnung vom Gesamtumsatz niedriger als die deutsche,

[36]) Franchise ist die deutsche „Voraushaftung", über die in einem folgenden Kapitel noch zu sprechen sein wird.

da auf Grund der gegenwärtigen schlechten Wirtschaftslage wohl nicht viele Kassengeschäfte abgeschlossen werden.

Als weiterer Vorteil der französischen Kreditversicherung für den Versicherer ist die lange Laufzeit der Verträge zu nennen. Der Versicherungsnehmer wird in der Regel auf 2 bis 5, mitunter auf 10 Jahre gebunden, während die Versicherungsgesellschaft sich vorbehält, unter gewissen Voraussetzungen den Vertrag lösen zu können; sie hat damit also auch hier eine Möglichkeit, das Wagnis durch seine Verteilung auf mehrere Jahre ausgleichen zu können.

Eine Besonderheit der französischen E. K. V., soweit sie von privaten Versicherungsgesellschaften betrieben wird, ist in dem überaus hohen Selbstentscheidungsrecht zu erblicken, das sie ihren Versicherungsnehmern einräumen. Beträge von 2 bis 300 000.— Frs. bilden die Regel. Die Leitung der Société Française ist aber der Ansicht,[37]) daß sie das höhere Wagnis durch eine höhere Selbstbeteiligung des Exporteurs ausgleicht. Diese Selbstbeteiligung beträgt hier mindestens 40 % bis 50 %, während die Normalhaftung 25 % beträgt. In ihrem herabgesetzten Garantiesatz sehen die französischen Gesellschaften die beste Gewähr, daß der Versicherungsnehmer seine Geschäfte vorsichtig prüft. Die erhöhte Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers ist gleichzeitig wiederum ein Ausgleich für die niedrige Prämie und erspart der Gesellschaft große Kosten, die ihr sonst durch Einholung von Auskünften erwachsen würden, und ebenso Arbeit.

Diese Tatsachen sind gewiß von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Sie bewirken jedoch, daß die Gesellschaft keinerlei Überblick über die Kunden und das Geschäftsgebaren des Exporteurs gewinnen kann. Vorschriften oder irgendwelche Richtlinien für die Prüfung der Kunden, wie dies in Deutschland geschieht, werden dem Versicherungsnehmer nicht gegeben.

Der Verfasser hatte Gelegenheit, festzustellen, daß die französischen Versicherungsgesellschaften für einzelne Kunden ihrer Versicherungsnehmer Kredithöchstgrenzen bewilligen, die weit über ein zu rechtfertigendes Maß hinausgehen. Der Hauptgrund hierfür liegt nach Angabe der Société Française darin, daß der Exporteur beim Vertragsabschluß verpflichtet ist, seinen g e s a m t e n Kundenstamm, gleichgültig, ob er in den letzten Jahren mit dem einzelnen Kunden in Geschäftsverbindung stand oder nicht, zur Versicherung aufzugeben. So kann es vorkommen, daß Kunden darunter sind, die vielleicht vor dem Kriege einmal mit dem Exporteur arbeiteten, die aber im Laufe der Jahre auch von anderen französischen Exporteuren Waren bezogen. Des

[37]) In einem Schreiben der Société Française an den Verfasser.

weiteren ist es ungewiß, ob irgend ein Kunde im Jahre des Vertragsabschlusses von diesem oder einem anderen Exporteur kauft. Es wäre nun eine ungerechtfertigte Härte, wenn die Gesellschaft einen Kunden, den sie im Rahmen des Vertrages A mit 500 000.— Frcs. und im Rahmen des Vertrages B mit 300 000.— Frcs. gedeckt hat, bei einem Versicherungsnehmer C ablehnen würde, mit der Begründung, daß die Beladegrenze des Kunden überschritten sei; denn es besteht durchaus die Möglichkeit, daß weder A noch B Geschäfte mit dem Kunden machen, daß aber gerade C, dem man den Kunden abgelehnt hätte, mit diesem einen Lieferungsvertrag abschließt. — Diesen Argumenten der Société Française wird man sich nicht ganz verschließen können, obgleich auf die geschilderte Weise das auf den einzelnen Kunden wirklich kommende Wagnis sehr unübersichtlich ist. Es ist nämlich ebensowohl denkbar, daß ein betrügerischer Kunde über seine finanzielle Kraft hinaus bei einer Reihe von Exporteuren auf Kredit Waren abnimmt, die Kreditversicherungsgesellschaft also, wenn sie den Kunden im Rahmen mehrerer Verträge gedeckt hat, mit einem unverhältnismäßig hohen Schadenbetrag in Anspruch genommen wird.

Die Prämien der privaten E. K. V. sind in Frankreich etwas niedriger als in Deutschland. In der Regel wird bei Einzelanträgen und Kreditmaxima (im Französischen mit Listenvertrag bezeichnet) ein Satz von 0,25 % pro Monat in Anrechnung gebracht, während der deutsche Satz 0,33 % beträgt. Die Prolongationsprämie beträgt in Deutschland $^2/_9$ %, in Frankreich in der Regel nur 1‰.

Zusammenfassend sei bemerkt:

In Frankreich stehen sich zwei Systeme gegenüber, von denen heute noch nicht ohne weiteres vorausgesagt werden kann, welches dieser Systeme sich in der Praxis besser bewähren wird. Die Vorteile der französischen E. K. V. für den Versicherer liegen

1. in der Tatsache, daß nur Pauschalverträge abgeschlossen werden, was eine bessere Mischung der Wagnisse gewährleistet;
2. in dem Ausschluß des Katastrophenwagnisses;
3. in der langen Vertragsdauer;
4. in der verhältnismäßig geringen Arbeit und den geringen Kosten.

Der Exporteur gibt lediglich am Ende jedes Monats die Pauschalsumme seiner Umsätze nach den verschiedenen Ländern auf, aus welchem die Gesellschaft die Prämie berechnet. Eine Nachprüfung der Angaben anhand der Bücher des Exporteurs ist selbstverständlich vorbehalten.

Die Nachteile für den Versicherer gegenüber dem deutschen System liegen

1. in der geringeren Prämie;

2. in der Tatsache, daß die Franchise auf eine feste Summe und nicht im Verhältnis zum Umsatz festgesetzt wird;
3. in der Unübersichtlichkeit des Wagnisses, verursacht durch das Selbstentscheidungsrecht des Exporteurs (die sog. unbenannten Kunden);
4. in der Tatsache, daß die Versicherungsgesellschaft keinerlei Bearbeitungs und Auskunftvergütung erhält. —

Die für die Versicherung von Exportkrediten bedeutendste französische Gesellschaft, die „Société Française", Paris, ist die Gründung einer Gruppe von 11 französischen Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften. Sie wurde am 23. März 1927 gegründet und ist somit die jüngste französische Kreditversicherungsgesellschaft.

Das Gesellschaftskapital beträgt 15 Millionen Frcs. und ist eingeteilt in 30 000 Aktien zu je 500.— Frcs. zuzüglich einer Emissionsprämie von 62.50 Frcs. Das Kapital wurde mit einem Viertel eingezahlt und kann auf Grund der Statuten nach Bedarf durch einfachen Beschluß des Direktoriums auf 100 Millionen Frcs. erhöht werden. —

Die Aktien der „Urbaine Crédit" befinden sich zum Teil im Besitz der „Trade Indemnity", London, die an ihrer Gründung maßgeblich beteiligt war.

„To sum up, since their foundation the various French Credit Companies have received about 33 millions of premiums, which leads to the supposition that the capital guaranteed amounted to very nearly 4 milliards. Certainly this sum appears still moderate in itself, but when we think that four years ago the Credit Insurance did not exist at all, there are good reasons for congratulation our Companies and for giving them credit in the future." [38])

Diese Summen enthalten — und zwar in der Hauptsache — auch Ergebnisse aus Geschäften anderer Kreditversicherungszweige. Wie hoch der Anteil der E. K. V. hieran ist, dafür fehlen die Unterlagen. Eine Vermutung hierüber anzustellen, verbietet sich, weil die französischen Prämiensätze infolge des gegenseitigen Wettbewerbs der Gesellschaften ziemliche Verschiedenheiten aufweisen, sodaß eine auch nur einigermaßen brauchbare Schätzung nicht angestellt werden kann.

Die private E. K. V. in Frankreich verdankt ihr Entstehen einzig und allein kaufmännischem Unternehmungsgeist. Nie ist sie an den

---

[38]) The Insurance and Finance Chronicle, vom 1. Nov. 1928, nach einem Artikel der „La Semaine".

französischen Staat um Unterstützung herangetreten und hat solche auch nie erhalten.[39])

Lediglich am Anfange des Jahres 1928 haben die gesetzgebenden Körperschaften Frankreichs ein Gesetz verabschiedet, wonach zur Förderung der Ausfuhr der privaten Exportkreditversicherung gewisse Erleichterungen in bezug auf die staatlichen Register- und Stempelgebühren und die Sondersteuer auf den Geschäftsanteil zugestanden wurden.[40]) —

Neben der privaten Kreditversicherung besteht in Frankreich seit einiger Zeit nun auch eine staatliche Exportkreditversicherung.

Durch Gesetz vom 12. Juli 1928 wurde die Regierung ermächtigt, für die Regulierung von Ausfuhrgeschäften in einem bestimmten Rahmen zu bürgen. Frankreich kennt nun nicht eine staatliche Unterstützung in Form einer Exportfinanzierung durch unmittelbare Bereitstellung öffentlicher Mittel zur Bevorschussung von Warenforderungen, wie dies in England der Fall ist, sondern nur die Versicherung des Exporteurs gegen Verluste aus den den Auslandskunden eingeräumten Warenkrediten. Die Garantie der Regierung beschränkt sich auf Ausfuhrgeschäfte von Waren französischer Herkunft, die „mit öffentlichen Behörden oder fremden gemeinnützigen Gesellschaften geschlossen werden, mit Einschluß ihrer Dominien, Protektorate, Kolonien und Mandatsgebiete, d. h., Ländern, die mit dem französischen Staat Verträge, Konventionen oder wirtschaftliche Abkommen getroffen haben, vorausgesetzt, daß dies Exporte von nationalem Interesse sind.[41])

Die Einschränkung des Tätigkeitsbereiches der französischen E. K. V. entspricht im allgemeinen den Zielen jeder E. K. V., an der der Staat als solcher unmittelbar beteiligt ist, wenn auch in den anderen Ländern die Beschränkung der staatlichen Garantie ausschließlich auf Warenforderungen an Regierungen, Behörden oder Konzessionsgesellschaften öffentlicher Verwaltungskörper nicht anzutreffen ist; eine Beschränkung also auf eine Abnehmergruppe, die normalerweise nur ein Minimum an Kreditwagnis darstellt.

Alleiniger Träger der Versicherung ist der Staat. Der Ausbau einer nach versicherungstechnischen Grundsätzen arbeitenden staatlichen E. K. V. stieß jedoch auf Schwierigkeiten insofern, als nicht,

---

[39]) Bouchet, S. 49: „Il ne fallait pas en effet porter atteinte à ces initiatives privés dont le mérite était d'autant plus grand, qu'elles s'étaient produites par la seule initiative individuelle sans demander ni attendre aucun secours de l'Etat."

[40]) Burbach, a. a. O.

[41]) Gesetz, das die Regierung ermächtigt, die Regelung der Exporte zu gewährleisten, die zugunsten fremder Verwaltungen oder fremder Behörden gemacht werden, vom 10. Juli 1928.

wie dies in England der Fall war, ein versicherungstechnisch geschulter Staatsbetrieb zur Verfügung stand. Deutschland hingegen verstand, diesen Schwierigkeiten dadurch aus dem Wege zu gehen, daß es die technische Organisation und Verwaltung geschäftserfahrenen privaten Versicherungsgesellschaften überließ und sich nur mittelbar an der Übernahme des Wagnisses beteiligte. In Frankreich obliegt die Durchführung der E. K. V. einer rein staatlichen Verwaltungsbehörde.

Der Grundgedanke jeder E. K. V. überhaupt, die Katastrophendeckung, kommt im französischen Plan besonders deutlich zum Ausdruck. Das englische Verfahren macht keinen Unterschied in der Ursache der Zahlungsunfähigkeit des Auslandskunden und die deutsche Regierung beteiligt sich, (wenigstens bei dem sog. Plan A), auch an der Deckung des normalen Wagnisses. Die Haftung des französischen Staates beschränkt sich dagegen ausschließlich auf die Deckung des politischen Wagnisses insofern, als die Insolvenz der oben bezeichneten Abnehmergruppe wohl nie die Folge normaler Wagnisse sein wird.

Das Geschäftsgebiet der staatlichen E. K. V. in Frankreich ist enger begrenzt als das der staatlichen E. K. V. in England, wo nur (abgesehen von Maschinenlieferungen usw.) Deckungen auf Rußland und bestimmte ostasiatische Absatzgebiete ausgeschlossen sind, oder in Deutschland, wo die nach Plan A ausgenommenen Lieferungen an die russische Handelsvertretung durch den besonderen Plan C gedeckt werden können. Der französische Staat versichert nur Warenforderungen an Kunden in Ländern, sowie deren Kolonien, Mandatländern usw., mit denen Frankreich handelsvertragliche Beziehungen unterhält.

Versicherungsnehmer sind in erster Linie die Exportfirmen. Die sich aus der Staatsgarantie ergebenden Rechte und Pflichten können jedoch mit ausdrücklicher Genehmigung des Ministers für Handel und Industrie auf Dritte übertragen werden. Hierbei ist natürlich vor allem an die das Geschäft bevorschussende Bank gedacht,[42]) denn die französische E. K. V. erfüllt auch die Aufgabe, dem Exporteur die Finanzierung seiner Auslandslieferungen zu erleichtern.

An den normalen Haftungsbestimmungen wird durch eine Übertragung der Ansprüche aus dem Versicherungsschein nichts geändert. Eine Übertragung der Rechte des Versicherungsnehmers auf die bevorschussende Bank ist hiernach mit Genehmigung des Versicherers zulässig.

Der französische Regierungsplan kennt jedoch, abweichend von dem englischen und deutschen Verfahren, keine Versicherung, die lediglich der Ausfuhrfinanzierung und nicht zugleich einer Deckung des Exporteurs gegen Verluste infolge Zahlungsunfähigkeit dient.

---

[42]) Vergl. hierzu und im folgenden Burbach, a. a. O.

Andererseits geht die französische Regierung insofern weiter als die deutsche und englische, als auch Versicherungsgesellschaften und Banken das von ihnen übernommene Wagnis für eigene Rechnung oder im Auftrage ihres Kunden beim Staat abdecken können. Dieser übernimmt also in gewissem Sinne auch die Rolle eines Rückversicherers.

Zur Bestreitung der dem Staate aus der Garantieübernahme erwachsenden Kosten und Schadenzahlungen sollen in erster Linie die Prämieneinnahmen dienen. Insoweit diese nicht ausreichen, sind die erforderlichen Beträge den dem Handelsministerium zur Verfügung gestellten Mitteln zu entnehmen. Für 1923 wurde hiefür ein Betrag von 300 000 000.— Frcs. ausgeworfen, während in den ferneren Jahren jedesmal durch Finanzgesetz der Höchstbetrag bestimmt werden soll, bis zu dem vom Staat neue Verpflichtungen übernommen werden dürfen.

Der Umfang der Deckung wird in Frankreich in jedem einzelnen Falle je nach Lage der Dinge durch Ministerialentscheid festgesetzt, darf aber 60 % des Rechnungsbetrages nicht überschreiten. Eine summenmäßige Begrenzung der Höchstentschädigung ist damit nicht gegeben, sondern lediglich eine Bestimmung des Verhältnisses, in dem der Staat die bei Eintritt des Versicherungsfalles ausstehenden Forderungen ersetzt. Sobald sich der Staat zu dieser Intervention verpflichtet hat, bleibt seine Verbindlichkeit bis zur gänzlichen Erledigung des Geschäftes bestehen. Die französische Ausfuhrfirma oder der Ausfuhr treibende Industrielle kann sich bei besonders umfangreichen Abschlüssen an Banken oder Kreditversicherungsgesellschaften um eine Zusatzgarantie bis zu weiteren 20 % wenden, sodaß er unter Umständen bis zu einem Höchstsatz von 80 % gegen Schaden gedeckt ist.[43]) Die am Anfang dieses Kapitels aufgeführten privaten Kreditversicherungsgesellschaften haben sich unter der Führung der „Société Française" zu einem Block zusammengeschlossen, um für die Zusatzgarantie von 20 % des Gesamtwagnisses jeweils gemeinsam zu haften.[44]) —

Der Exporteur hat eine Voraushaftung von 20 % zu übernehmen, die er anderweitig nicht versichern darf.

Der Versicherungsfall ist schon dann gegeben, wenn der Schuldner seinen Verpflichtungen, sobald sie fällig sind, nicht oder nur zum Teil nachkommt, ohne daß er dem Exporteur gegenüber berechtigte Einreden aus dem Lieferungsvertrag geltend machen kann. Hat der Schuldner sechs Monate nach Fälligkeit noch nicht gezahlt, dann leistet der Staat eine vorläufige Zahlung von der Hälfte der Garantiesumme, zu der er sich verpflichtet hat. Nachdem eine weitere Frist von wiederum sechs Monaten abgelaufen ist, hat der Staat dann auch die zweite Hälfte

[43]) und [44]) Magazin der Wirtschaft, vom 3. 1. 1929.

der Garantiesumme zu zahlen. Den Banken werden, wenn die nötigen Voraussetzungen gegeben sind, 50 % des Schadenbetrages sechs Monate, nachdem er festgestellt ist, und je 25 % nach Ablauf von je weiteren 3 Monaten ausgezahlt.

Die dem Handelsministerium unterstellte Kommission bearbeitet nur solche Garantiegesuche, die durch die Banque Nationale du Commerce Exterieur oder durch Kreditversicherungsgesellschaften vorgeprüft und von einer dieser Stellen befürwortet sind.

Für die vom Staat geleistete Garantie muß der französische Versicherungsnehmer bei der Antragstellung eine vorläufige Prämie von $^1/_2$ %, höchstens aber von 10 000 Frcs. hinterlegen. Hiervon behält der Staat 500 Frcs. zur Deckung der Bearbeitungskosten ein, falls der Antrag nicht genehmigt wird oder der Lieferungsvertrag nicht zustande kommt. Tritt die Versicherung in Kraft, so wird die volle Vorprämie auf die endgültige Leistung des Versicherungsnehmers angerechnet. Die endgültige Prämie beträgt nach den Ausführungsbestimmungen $^1/_2$ % bis 3 % im Jahr. Sie wird je nach Lage des Falles auf Grund eines vom Finanzministerium genehmigten Rechnungsschlüssels festgesetzt. —

Will man die Entwicklung und Aussichten der französischen staatlichen E. K. V. beurteilen, so ist zu bedenken, daß der auf rein bürokratischer Grundlage aufgebaute Regierungsplan in vieler Hinsicht weniger beweglich gestaltet ist, als die staatlichen E. K. V.'en Englands und Deutschlands. Der völlige Verzicht auf die praktische Mitwirkung erfahrener privater Kreditversicherer und der beteiligten Wirtschaftskreise erscheint wenig förderlich. Es hat in letzter Zeit zwar den Anschein, als ob man auch in Frankreich dadurch, daß man die Anträge durch private Kreditversicherungsunternehmungen vorprüfen läßt, sich deren Erfahrungen zunutze machen will. Es bleibt jedoch fraglich, ob dieser Tatsache ein besonderer Wert beizumessen ist, da einerseits diese Gesellschaften, außer im Falle der Zusatzgarantien, an den von ihnen beurteilten Wagnissen nicht beteiligt sind und andererseits bei der Übernahme der Garantien von den Beauftragten der Regierung das ausschlaggebende Wort gesprochen wird. Die Tatsache ferner, daß die französische Regierung zurzeit noch auf die Versicherung von Einzelforderungen eingestellt ist, während England und Deutschland davon aus erklärlichen Gründen schon lange abgekommen sind, läßt auf eine wenig gewinnbringende Tätigkeit der französischen staatlichen E. K. V. schließen. —

3. Spanien.

Die E. K. V. in Spanien ist das Ergebnis einer Reihe von Maßnahmen, die der seit mehr als zehn Jahren in Spanien herrschenden Ab-

satzkrise ein Ende bereiten soll. Das Industrieschutzgesetz vom 9. Juli 1926 sieht Vergünstigungen finanzieller und administrativer Art vor, um durch verbilligte inländische Herstellungskosten den spanischen Ausfuhrhandel dem Ausland gegenüber wettbewerbsfähig zu machen. Wie wenig die spanische Regierung damit Erfolg hatte, ist dem Jahresbericht [45]) der deutschen Handelskammer für Spanien in Barcelona zu entnehmen, wonach beispielsweise in der Textilindustrie die Ausfuhr nicht nur nicht gesteigert wurde, sondern sogar in erschreckendem Maße zurückging. Es wurde deshalb zur Hebung der spanischen Ausfuhr mit Gesetz vom 6. August 1928 die Banco Exterior de Espana gegründet und an eine vom Crédito Nacional Peninsular y Americano gebildete Gruppe spanischer Banken zu ihrem Betrieb die Genehmigung erteilt. Gleichzeitig, im März 1929, wurden die Grundlagen für eine E. K. V. geschaffen und durch ein Dekret im Juni desselben Jahres für die zu errichtende Gesellschaft der E. K. V. die Richtlinien festgelegt.

Diese Versicherungsgesellschaft hat unter dem Namen Compania Espanola de Seguros de Crédito y Caucion, Sociedad Anonyma, im Juni 1930 in Madrid ihren Betrieb aufgenommen. Sie ist eine Gründung der Banco Exterior de Espana in Verbindung mit 26 großen spanischen Versicherungsgesellschaften aller Zweige. Das Gesellschaftskapital beträgt 6 Millionen Peseta mit 25 %iger Einzahlung. Vom eingezahlten Kapital in Höhe von 1,5 Millionen Peseta wurden ein Drittel durch die Banco Exterior und zwei Drittel von den Versicherungsgesellschaften gezeichnet. Die Leitung der Gesellschaft ist einem Aufsichtsrat übertragen, der sich aus vier Vertretern der an der Gründung beteiligten nationalen Versicherungsgesellschaften, zwei Vertretern der spanischen Auslandbank und einem Vertreter des Obersten Rates der Industrie-, Handels- und Schiffahrtskammern zusammensetzt.

Versicherungsschutz wird gewährt gegen

1. Verluste, die durch Uneinbringlichkeit solcher Forderungen entstehen, denen an den Käufer gelieferte Waren oder ausgelieferte Dokumente zugrunde liegen;
2. Verluste, die dadurch entstehen, daß Waren nicht geliefert oder die entsprechenden Dokumente nicht an den Käufer ausgehändigt werden, sofern dies ausschließlich auf einer der folgenden Ursachen beruht:
   a) Wenn einer der nachstehend aufgeführten Fälle der Uneinbringlichkeit vorliegt;

---

[45]) Jahresbericht der deutschen Handelskammer für Spanien, Barcelona, 1928, S. 72.

b) wenn die Versicherungsgesellschaft von sich aus oder auf Vorschlag des Exporteurs beschlossen hat, die Waren nicht gegen Kredit zu liefern.

Uneinbringlichkeit im Sinne der Versicherung liegt vor:

a) wenn auf Antrag des Gläubigers zur Zahlung einer durch die Versicherung gedeckten Forderung eine gerichtliche Vollstreckung gegen den Schuldner ergangen, diese aber ganz oder teilweise erfolglos geblieben ist;

b) wenn der Schuldner seine Zahlungen eingestellt hat oder wenn er bei der Gesellschaft oder bei der Mehrheit seiner Gläubiger darum eingekommen ist, daß ihm seine Zahlungen herabgesetzt oder gestundet werden;

c) wenn ein Vergleichsverfahren über das Vermögen des Schuldners verhängt oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wird;

d) wenn seit dem Fälligkeitstag der Forderung sechs Monate vergangen sind, ohne daß es möglich war, die Forderung einzuziehen und diese Unmöglichkeit auf staatliche Maßnahmen des Schuldner- oder Gläubigerlandes zurückzuführen ist;

e) wenn der Gläubiger in einer von der Versicherungsgesellschaft hinreichend befundenen Form die Uneinbringlichkeit der Forderung nachweist.[46]) —

Die Ersatzpflicht der Gesellschaft ist in dem Augenblick gegeben, in dem die Uneinbringlichkeit der Forderung feststeht oder der Beschluß vorliegt, die Ware nicht gegen Kredit zu liefern. Ersatz wird geleistet, sobald die Höhe des Verlustes entweder feststeht oder aber, vorbehaltlich der Zustimmung durch die Gesellschaft, annähernd geschätzt werden kann. Ist der Verlust innerhalb sechs Monaten vom Tage des Entstehens der Ersatzpflicht oder vom Tage des Protestes ab gerechnet, noch nicht abzuschätzen, so vergütet die Gesellschaft als Vorentschädigung 50 % der Versicherungssumme. Nach Ablauf von weiteren drei Monaten sind bei gleichen Voraussetzungen weitere 25 % und der Rest mit Ablauf des Jahres fällig.

Die Höhe des von der Versicherung gebotenen Schutzes beträgt bis zu 75 % des Verlustes, wenn der Abnehmer nicht gezahlt hat, dagegen nur 20 % des Fakturenbetrages, wenn die Exportware nicht an den Käufer ausgeliefert worden ist.

Es erübrigt sich, auf die übrigen Versicherungsbedingungen einzugehen, da sie im allgemeinen dieselben sind, wie die der E. K. V. anderer Staaten.

---

[46]) Gaceta de Madrid, Nr. 225 vom 12. August 1928.

Die Beteiligung und Beihilfe des Staates gleichen in mancher Hinsicht der der deutschen E. K. V. Auch der spanische Staat trägt die Hälfte der Entschädigungen, die die Gesellschaft auf Grund der über normale Wagnisse abgeschlossenen Verträge zu zahlen hat. Die vom Staat für normale Wagnisse übernommene Haftung ist jedoch auf höchstens das Zehnfache des von der Gesellschaft eingezahlten Kapitals plus des Guthabensaldos des Staates, der sich aus den Prämien und Gewinnen der Gesellschaft ergibt, begrenzt. Als normale Wagnisse gelten nicht diejenigen, bei denen der Staat die Gesamtsumme der Entschädigung zu seinen Lasten übernimmt. Erfordert nämlich die Rücksichtnahme auf die spanische Volkswirtschaft die besondere Begünstigung eines bestimmten Exportzweiges, so kann der Staat in seiner Haftung über die Hälfte des Wagnisses je nach Bedarf hinausgehen. Der Staat kann ferner die Gesamtentschädigung übernehmen bei Versicherungsverträgen, die sich auf Warenlieferungen an ausländische Staaten oder deren öffentliche Körperschaften beziehen, sowie das politische Wagnis. Für dieses wird eine Zuschlagprämie erhoben.

Wie bei der deutschen und bei anderen E. K. V.'en übernimmt bei der spanischen E. K. V. der Staat die außergewöhnlichen Verluste. Außergewöhnliche Verluste sind die während eines Geschäftsjahres fällig werdenden Entschädigungen dann, wenn sie das Doppelte der Prämieneinnahmen eines Geschäftsjahres übersteigen. Hat bereits das vorhergegangene Geschäftsjahr mit Verlust abgeschlossen, so wird im laufenden Geschäftsjahr eine geringere Entschädigungsgesamtsumme schon als außergewöhnlicher Verlust angesehen und zwar dann schon, wenn die Schadenersatzleistungen mehr als 150 % der während des Geschäftsjahres fällig gewordenen Prämien betragen.

Für die vom Staate eingegangenen Verpflichtungen kann die Kreditversicherungsgesellschaft Vorleistungen bis zu einer Höhe verlangen, wie sie selbst von ihr verauslagt wurden. Diese Beträge werden vom Staat in Schatzanweisungen erstattet, die entweder schon ausgegeben worden sind oder zum Zwecke des Industrieschutzes jeweils ausgegeben werden. Die Dauer des Unternehmens wurde zunächst auf 5 Jahre festgelegt; es kann dann stillschweigend fortgeführt werden. Während der ersten 5 Jahre darf der Staat jedoch Mittel, die er der Gesellschaft bereits überwiesen hat, nicht zurückverlangen, er muß ihr nötigenfalls noch Restbeträge zuführen. Ist die festgesetzte Zeit des Bestehens der Gesellschaft oder die Verlängerungszeit abgelaufen, so findet der sich zugunsten des Staates ergebende Saldo dazu Verwendung, Schatzanweisungen bis zu dem der Gesellschaft in diesen Anweisungen zugeführten Betrage zu amortisieren.

Für seine Zahlung erhält der Staat teilweise Ersatz; dieser besteht darin, daß ihm bestimmte Beträge zufallen, gegebenenfalls also gutgeschrieben werden. Es kommt in Frage:

1. ein Teil der Prämien, die die Versicherten zahlen und zwar im Verhältnis zu dem Teilwagnis, das der Staat in jedem Falle übernimmt, nach Abzug der für jeden Einzelfall zu berücksichtigenden Spesen für Auskunft, Werbung und Verwaltung;
2. 50 % des Gewinnes der Gesellschaft nach Abzug einer Dividende, die bis zu 8 % betragen kann. —

Der Staat ist im Verwaltungsrat der Gesellschaft durch einen Ausschuß vertreten, der aus je einem Vertreter des Finanz-, des Arbeits- und Wohlfahrts- und des Staatsministeriums besteht. Dieser Ausschuß hat bei allen dem Aufsichtsrat oder der Generalversammlung vorliegenden Angelegenheiten Sitz und Stimme. Seine Stimme ist entscheidend in folgenden Angelegenheiten:

1. wenn Versicherungen angenommen werden, bei denen der Staat eine größere als die durchschnittliche Haftung übernehmen soll;
2. wenn der Staat es ablehnt, neue Verbindlichkeiten einzugehen, weil das Maximum der oben bezeichneten Haftung erreicht ist oder sich ihm nähert;
3. wenn entschieden werden soll, ob die Haftung des Staates sich auch auf außergewöhnliche Wagnisse zu erstrecken hat;
4. wenn die Prämiensätze festgesetzt oder verändert werden sollen.

In den Fällen 1., 2. und 4. hat der Finanzminister, bevor er eine Entscheidung trifft, das Gutachten des Versicherungsaufsichtsamtes einzuholen. —

Welche Bedeutung die E. K. V. im spanischen Wirtschaftsleben einnehmen wird, ist noch nicht vorauszusehen, da die Compania Espanola de Seguros y Caucion ihre praktische Tätigkeit auf diesem Gebiet erst in jüngster Zeit aufgenommen hat. —

4. Japan.

In neuester Zeit hat sich nun auch Japan dem Reigen der Staaten angeschlossen, die E. K. V. betreiben. Die japanische E. K. V. regelt sich nach dem Gesetz vom 11. Mai 1930 und den Ausführungsbestimmungen hierzu in folgender Weise: [47])

Versicherungsnehmer sind Banken, die Exportwechsel angekauft haben. Der Kreis der dazu berechtigten Banken ist auf solche be-

[47]) Die Ausführungen dieses Kapitels stützen sich auf Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 50 vom 10. Dez. 30, S. 1269: „Die japanische Exportkreditversicherung".

schränkt, die in Altjapan ihre Hauptniederlassung haben und ferner auf solche, die in Korea, Formosa oder Sachalin ihre Hauptniederlassung und in Altjapan eine Zweigniederlassung haben. Zugelassen sind auch ausländische Banken, die den erwähnten Bedingungen entsprechen.

Versicherer ist die japanische Regierung, mit der die Banken Rahmenverträge in zwei Systemen (A und B) abschließen. Diese Rahmenverträge werden über eine Gesamtsumme abgeschlossen, über die hinaus die Regierung innerhalb eines Finanzjahres keine Entschädigungssummen bezahlt. Im Rahmen der Gesamtverträge entschädigt nun die Regierung die Banken für Verluste aus solchen Exportwechseln, deren Ankauf sie unter dem Vertrag der Regierung melden (sog. Garantiewechsel). Die Garantie der Regierung beträgt bei System A 70 % des Verlustes, der der Bank durch den Ankauf eines Garantiewechsels entstanden ist; bei System B ersetzt die Regierung 60 %. —

Die Versicherung erstreckt sich nur auf Warenwechsel und in Japan hergestellte Waren. Der Exporteur muß außerdem in Japan und den dazugehörigen Gebieten ansässig sein. Für den Export nach Rußland gelten besondere Bestimmungen. Es werden ferner nur Exportlieferungen versichert, die für Sowjetrußland, ganz Zentral- und Südamerika, ganz Afrika, alle Balkanstaaten und alle westlich von Persien und Afghanistan (beide Länder eingeschlossen) liegenden Gebiete Asiens bestimmt sind. Außergewöhnliche Geschäftsunsicherheit in einem dieser Länder berechtigt den Handelsminister, durch öffentliche Bekanntmachung die Banken anzuweisen, auf das betreffende Land keine Garantiewechsel anzukaufen.

Die für alle Verträge gültigen Verfahrensbestimmungen sind die folgenden: Der Handelsminister setzt für jedes Rechnungsjahr eine Frist, innerhalb deren die Banken ihre Versicherungsverträge anmelden müssen. Soll der Versicherungsvertrag auf Wechsel Anwendung finden, so müssen diese von der Bank innerhalb des betreffenden Rechnungsjahres, in dem der Versicherungsvertrag läuft, angemeldet werden. Bei der Anmeldung haben die Banken anzugeben, für welche Höchstbeträge sie die Versicherungsverträge der einzelnen Klassen abzuschließen wünschen; ferner müssen sie die Geschäftsstellen angeben, die zum Ankauf von Garantiewechseln berechtigt sein sollen.

Wenn eine Bank einen Wechsel angekauft hat, auf den sie den Versicherungsvertrag anwenden will, so muß sie innerhalb 7 Tagen dem Handelsminister hiervon Mitteilung machen und dieser Mitteilung die Angaben und Dokumente beifügen, die im § 9 der Ausführungsbestimmungen im einzelnen aufgeführt sind. Sie hat ferner dem Han-

delsminister während der Laufzeit des Wechsels unverzüglich davon Mitteilung zu machen, wenn der Wechsel vom Bezogenen akzeptiert oder nicht akzeptiert worden ist, oder, wenn sich die Kreditwürdigkeit des Bezogenen derart geändert hat, daß der Wert des Wechsels gefährdet erscheint. Die Laufzeit des Wechsels darf, wenn nicht der Handelsminister seine besondere Genehmigung erteilt, 6 Monate nicht überschreiten. Der Zahlungsanspruch aus dem Versicherungsvertrag muß, ebenfalls für den entgegengesetzten Fall die besondere Genehmigung des Handelsministers vorausgesetzt, innerhalb 4 Monaten vom Verfalltag des Wechsels an geltend gemacht werden. Garantiewechsel dürfen von einer Bank, die einen Versicherungsvertrag abgeschlossen hat, nicht weiterverkauft werden.

Versicherungsverträge des Systems A: „Die Regierung garantiert für 70 v. H. des der Bank entstandenen Verlustes. Der Anspruch gegen die Regierung kann erst geltend gemacht werden, wenn über die zum Wechsel gehörige Ware, falls sie bei der Bedingung d/a nicht noch in dem Gewahrsam der Bank ist, und über etwaige Pfänder verfügt worden ist. Regreßansprüche gegen andere Wechselschuldner als den Bezogenen brauchen nicht vorher geltend gemacht zu werden; die Bank hat jedoch alles zu tun, was in ihrer Macht steht, um diese Rechte zu sichern. Erhält die Bank später, nachdem sie die Garantiesumme bereits ausgezahlt hatte, Zahlung aus dem betreffenden Wechsel, so hat sie 70 % des Betrages, den sie wieder zurückerhält, an die Regierung abzuführen. Selbstverständlich darf sie die Kosten der Eintreibung und die Zinsen vom Verfalltag des Wechsels bis zu dem Tag vor der Zahlung der Versicherungssumme abziehen.

Die Prämie beträgt bei Verträgen des Systems A: bei der Bedingung d/a 2 v. H., bei der Bedingung d/p 0,5 v. H. im Jahr.

Versicherungsverträge des Systems B: „Die Regierung garantiert nur für 60 v. H. des der Bank entstandenen Verlustes. Der Aussteller muß sein: entweder eine Exportgilde, ein Mitglied einer Exportgilde oder eine kreditwürdige Person, die seit mindestens 2 Jahren im Exportgeschäft tätig ist. Der Garantiewechsel darf nur auf solche Waren ausgestellt sein, die nachweislich auf Bestellung exportiert werden. Bezogener kann nur eine dem Handelsminister vorher bezeichnete und von ihm genehmigte Person oder Firma sein.

Die Prämien für B-Verträge betragen: bei der Bedingung d/a: 3,2 v. H. für den ersten Monat vom Ankauf des Wechsels durch die Bank. Für jeden weiteren Monat ist ein Zuschlag von 0,4 v. H. im Monat zu zahlen; bei der Bedingung d/p: 0,8 v. H. für den ersten Monat; für jeden weiteren Monat ein Zuschlag von 0,1 v. H. Der wesentliche Vorteil dieser Vertragsart für die Bank liegt darin, daß

sie Regreßansprüche nur dann geltend zu machen hat, wenn der Aussteller die Uneinlösbarkeit vorsätzlich oder grobfahrlässig verschuldet hat. Exportgilden, deren Mitglieder und kreditwürdige Personen laufen hierbei also praktisch überhaupt kein Wagnis, wenn sie an Firmen verkaufen, die vom Handelsminister als Schuldner genehmigt wurden, und wenn sie sonst die im Geschäftsleben übliche Vorsicht obwalten lassen.

In der Zeit vom 1. 8. 1930 bis zum 22. 10. 1930 wurden 94 Wechsel mit der Gesamtversicherungssumme von 198 123 Yen angemeldet; davon entfielen 10 Wechesl mit 78 660 Yen auf Versicherungsverträge des Systems A und 80 Wechsel mit 119 463 Yen auf Verträge des Systems B.

Die Inanspruchnahme der japanischen E. K. V. ist am Anfang noch gering, doch steht zu erwarten, daß der E. K. V. auch in Japan ein ähnlicher Aufschwung beschieden ist, wie in den übrigen Staaten. —

B. Die Exportkreditversicherung in Deutschland.

I. Das direkte Geschäft.

a) Systeme der deutschen Exportkreditversicherung.

Die deutsche E. K. V. ist im Mai 1926 ins Leben getreten. Den Anstoß zu ihrer Errichtung gaben die Bestrebungen in Frankreich und England auf demselben Gebiet. Sie veranlaßten die deutschen Regierungs-, ebenso wie die Bank- und Wirtschaftskreise, der Gefahr, die die immer mehr zur Regel gewordene langfristige Kreditgewährung für den Exporthandel bedeutete, ebenfalls durch eine Versicherung von Exportkrediten entgegenzuwirken.

Die deutsche E. K. V. hat von ihren ersten Anfängen an in der Öffentlichkeit wie in den Kreisen der Wirtschaft die aufmerksamste Beachtung gefunden. Sowohl in der Wirtschaft wie auch bei der Regierung arbeitete man ohne gegenseitige Fühlungnahme an der Verwirklichung des Gedankens. Der Ausschuß für Bank- und Kreditfragen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie [1]) beschäftigte sich bereits seit Mitte Oktober 1925 mit der Prüfung der Bedürfnisfrage, hatte aber im Frühjahr 1926 seine Arbeiten noch nicht beendet. Anfang 1926 trat die Regierung mit einem ausgearbeiteten System an die Öffentlichkeit. Dieses System fand aber zunächst starken Widerspruch und erst als die Kreise, für die die E. K. V. wichtig war, sich mit den Einzelheiten der neuartigen Versicherung bekanntgemacht hatten, trat ein Umschwung der allgemeinen Auffassung ein, sodaß der Plan nunmehr ebenso lebhafte Förderung fand, wie er vorher bekämpft worden war.

Die Entwicklung im Laufe der weiteren Jahre brachte eine immer stärkere Angleichung der Versicherungsbedingungen an die Erfordernisse der Praxis mit sich. Ursprünglich bestand nur ein einziges System der E. K. V, das ganz allgemein Versicherungsschutz bot. Die anfängliche Gegnerschaft der Hamburger Exporteure führte aber dazu, daß die Regierung ein besonderes System einführte, das den besonderen Wünschen der Hamburger Exporteure angepaßt war, also vor allem

---

[1]) Reichsverband 1926, S. 7.

Finanzierungserleichterungen bot und das dann als sogenannter Plan B dem bisherigen System, nunmehr als Plan A bezeichnet, an die Seite gestellt wurde.

Plan A entspricht in der Hauptsache dem von der Regierung vorgeschlagenen System und wird vorzugsweise von den Exportfabrikanten benutzt. Beide Systeme können aber sowohl vom Exporthändler als auch vom Exportfabrikanten wahlweise in Anspruch genommen werden, je nach den von den Versicherungsnehmern beabsichtigten Zwecken.

Ein dritter sogenannter Plan C dient der Förderung der Ausfuhr nach Rußland. —

1. Plan A.

Der Zweck der E. K. V. war ursprünglich nur der der Schaffung „zusätzlichen Exportes". Solange der Exporteur ohne jeglichen Schutz gegen die schweren Folgen des Exportkreditwagnisses war, war es nur natürlich, daß manches Ausfuhrgeschäft unterbleiben mußte, das an sich zwar volkswirtschaftlich durchaus erwünscht gewesen wäre, dessen Ausführung aber die Sicherheit des Exporteurs in höchste Gefahr gebracht hätte. Plan A hat nun den Zweck, den Exporteur von einem Teil des Exportkreditwagnisses zu befreien und ihn in die Lage zu setzen, auch solche Ausfuhrgeschäfte zu übernehmen, die ohne den Schutz der E. K. V. unterbleiben würden.

Da andere Staaten bereits mit der Errichtung von E. K. V.'en vorausgegangen waren, und da deren Exporteure infolgedessen ihren ausländischen Kunden längere Zahlungsziele einräumen konnten, wären die deutschen Exporteure ohne denselben Schutz auf dem Weltmarkt ins Hintertreffen geraten. Die E. K. V. sollte sie deshalb auch in der Kreditgewährung wettbewerbsfähig machen, dadurch, daß die Banken zufolge der nunmehr gebotenen Sicherheit ohne weiteres und bereitwilliger die Finanzierung der Exportgeschäfte übernehmen können.

Im Verlauf der weiteren Entwicklung der E. K. V. ist man davon abgekommen, lediglich die Versicherung „zusätzlichen Exportes" zum Gegenstand der Versicherung zu machen. Heute versichert der Exporteur zumeist seinen gesamten Kundenstamm. Die Gründe hiefür wurden im Kapitel „Wesen und Gegenstand der E. K. V." bereits besprochen.

„Die E. K. V. in Deutschland ist weder eine reine Staatsversicherung, wie wir sie in England kennengelernt haben, noch eine rein privatwirtschaftliche. Sie ist eine Versicherung mit Stützung des Reichs." [2]) Bis Mitte 1929 standen zur Durchführung der E. K. V. zwei Versicherungsgesellschaften mit dem Reich im Vertragsverhält-

[2]) Goldschmidt, a. a. O., S. 73.

nis: die „Frankfurter Allgemeine Versicherungs-A.-G." in Frankfurt a. M. und der „Hermes", Kreditversicherungsbank A.-G. in Berlin. Nachdem die „Frankfurter Allgemeine" im August 1929 zusammengebrochen war, übernahm der „Hermes" den ganzen E. K. V.'s-Bestand dieser Gesellschaft. Der „Hermes" ist nunmehr in Deutschland die einzige Kreditversicherungsgesellschaft, die die E. K. V. mit Unterstützung des Reichs betreibt. Der neue Vertrag zwischen Reich und „Hermes" wurde Anfang 1930 abgeschlossen. Damit ist nun die gleich nach der Errichtung der E. K. V. verschiedentlich verlautbarte Befürchtung von Wirtschaftskreisen, daß die E. K. V. mit Unterstützung des Reichs betreibenden Gesellschaften eine Art Monopolstellung einnähmen, zur Wirklichkeit geworden. Man befürchtete eine einseitige Begünstigung irgendwelcher Versicherungsnehmer. Es sind aber weder damals noch jetzt, seitdem der „Hermes" das Monopol tatsächlich erhalten hat, Klagen in diesem Punkte laut geworden. —

Nach § 1 der „Allgemeinen Bedingungen für die Exportkreditversicherung A" (ABA) gewährt der Versicherer dem Exporteur „Versicherungsschutz gegen Verluste infolge einer während der Dauer der Versicherung eingetretenen Uneinbringlichkeit von Warenforderungen an ausländische Schuldner".[3]) Daß der Versicherung unbedingt eine Forderung aus kreditierten Waren zugrunde liegen muß, ist eine Voraussetzung der E. K. V.

Die Versicherungsnehmer müssen deutsche Exportfirmen sein, gleichviel, wo sie ihren Sitz haben. Es können also auch im Ausland ansässige deutsche Firmen von der E. K. V. Gebrauch machen, sofern es sich um Exporte handelt, bei denen in Deutschland hergestellte oder veredelte Waren vom Inland ins Ausland gesandt werden. Diese Warenbewegung ist also „gemäß dem volkswirtschaftlichen Zwecke der E. K. V. die wesentliche Voraussetzung für den Abschluß des Versicherungsvertrages".[4]) Erfordern jedoch in Deutschland zu veredelnde ausländische Waren eine im Verhältnis zum Wert der Rohware erhebliche deutsche Arbeitsleistung, wie sie z. B. im Falle der Hamburger Reisexporte für Schälen, Polieren und dgl. erforderlich ist, so sind auch sie zur Versicherung zugelassen. Nicht zugelassen sind dagegen z. B. Exporte „von ausländischen Häuten oder andren Rohstoffen, bei denen die deutsche Arbeitsleistung sich im wesentlichen auf Umpacken oder Umladen beschränkt."[5]) Die Waren müssen ferner unter den Bedingungen „Dokumente gegen Kasse" oder „Dokumente gegen Akzept"

---

[3]) „Der Begriff der Warenforderung ist nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten auszulegen." (Reichsverband 1929, S. 10.)

[4]) Reichsverband 1929, S. 4.

[5]) Reichsverband 1929, S. 11.

ausgeliefert werden. In besonderen Fällen ist allerdings auch die Versicherung offener Buchforderungen vorgesehen.[6])

Der Versicherungsfall ist die Uneinbringlichkeit der Warenforderung, die vom Exporteur in jedem Fall nachgewiesen werden muß, wenn sie die Zahlungspflicht des Versicherers auslösen soll. Die Uneinbringlichkeit „kann sich lediglich aus dem Eintritt des Katastrophenrisikos oder des normalen Risikos herleiten".[7])

Uneinbringlichkeit im Sinne der Versicherung liegt ausschließlich vor: (ABA § 2):

1. wenn der ausländische Schuldner infolge Kriegs in irgendeinem Lande oder infolge von Unruhen, Erdbeben, Revolution, oder infolge staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes zur Verhinderung der Zahlungsüberweisungen oder sonstiger allgemeiner Verfügungen von hoher Hand des Schuldnerlandes nicht in der Lage ist, seine Verbindlichkeiten zu erfüllen oder wenn der Versicherungsnehmer infolge eines staatlichen Moratoriums nicht in der Lage ist, die versicherte Forderung beizutreiben (Katastrophenwagnis);
2. wenn der Zahler aus einem anderen als den in Ziffer 1 genannten Grund zahlungsunfähig wird (normales Wagnis).

Der Fall der Uneinbringlichkeit ist immer gegeben, wenn der Schuldner zahlungsunfähig ist, gleichgültig, ob die Zahlungsunfähigkeit durch eine Katastrophe herbeigeführt ist oder auf normalen Gründen beruht. Außer bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit liegt der Tatbestand der Uneinbringlichkeit im Sinne der Versicherung aber auch dann vor, wenn der ausländische Schuldner an der Erfüllung der Zahlung durch staatliche Maßnahmen des Schuldnerlandes zur Verhinderung von Zahlungsüberweisungen oder durch sonstige allgemeine Verfügungen von hoher Hand des Schuldnerlandes behindert ist. Weiterhin liegt Uneinbringlichkeit ohne Erfordernis der Zahlungsunfähigkeit vor, wenn der Exporteur infolge eines staatlichen Moratoriums nicht in der Lage ist, die versicherte Forderung beizutreiben. Dadurch, daß sie diese Tatbestände in den Begriff der Uneinbringlichkeit einschließt, geht die E. K. V. über eine Versicherung gegen Zahlungsunfähigkeit hinaus.

Eine derartige, auf die erwähnten politischen Vorgänge zurückzuführende Uneinbringlichkeit ohne Insolvenz des Schuldners gilt als nachgewiesen, wenn der die Zahlung oder Beitreibung verhindernde Zu-

---

[6]) Siehe Seite 9 dieser Arbeit!
[7]) Reichsverband 1926, S. 10.

stand vom Tage der Fälligkeit der Forderung an länger als vier Monate gedauert hat.

Uneinbringlichkeit (§ 3, Absatz 2, ABA) in den übrigen Fällen, also in den Fällen der Insolvenz, gilt als nachgewiesen:

a) wenn über das Vermögen des Schuldners der Konkurs eröffnet oder in Ermangelung einer Konkursmasse der Antrag auf Konkurseröffnung abgelehnt ist;

b) wenn sich der Schuldner nach vorheriger Zahlungseinstellung um Herabsetzung oder Stundung an die Gesamtheit oder die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger gewandt hat;

c) wenn der Versicherungsnehmer durch eine Zwangsvollstreckung in bewegliche Sachen des Schuldners, die er wegen einer durch die Versicherung gedeckten Forderung beantragt hatte, nicht voll befriedigt wurde;

d) wenn von dem Versicherungsnehmer Tatsachen dargelegt werden, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstreckung oder Konkurseröffnung erfolglos wäre;

e) wenn die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners unter Darlegung des Sachverhaltes von dem für den Wohnsitz des Schuldners zuständigen deutschen Konsul, Havarie-Kommissar, deren amtlich bestellten Vertreter oder einer im Schuldnerlande ansässigen maßgebenden Bank bescheinigt ist.

Die deutsche E. K. V. hat dem Begriff der Uneinbringlichkeit, dem Versicherungsfall also, sehr weiten Spielraum gelassen. Durch die folgende Klausel, daß Uneinbringlichkeit auch dann als nachgewiesen gilt, wenn

f) der E. K. V.'s-Ausschuß, nachdem er die Unterlagen geprüft und die vom Versicherungsnehmer vorgebrachten Begründungen entgegengenommen hat, aus Gründen des Rechts und der Billigkeit erklärt, daß es offenbar auf Zahlungsunfähigkeit zurückzuführen ist, wenn der Schuldner nicht zahlt,

hat das E. K. V.'s-System die im Rahmen einer Kreditversicherung möglichen Arten von Uneinbringlichkeit wohl erschöpft.

Es ist jedoch nicht zu übersehen, daß es im Schadenfalle sehr von dem guten Willen der Versicherer, d. h., des Reichs und des „Hermes" abhängt, wie sie den zuletzt erwähnten Vertragspunkt auslegen wollen. Meier [8]) schreibt zu dieser Bestimmung „f": „Hier tritt das volkswirtschaftliche Ziel der Versicherung besonders deutlich zutage: Nicht

[8]) A. Meier: „Die Praxis der Exportkreditversicherung". Sonderabdruck aus Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 48/49, vom 23. Nov. und 5. Dez. 1928, S. 3.

so sehr die Rücksicht auf die Interessen der Versicherungsgesellschaft [9]) als vielmehr der Wunsch, die Kapitalkraft und Liquidität des Exporteurs in Schadenfällen möglichst zu sichern, ist ausschlaggebend. Natürlich darf, auch das muß hier hervorgehoben werden, nicht diese Bestimmung sämtliche anderen Uneinbringlichkeitsbestimmungen überflüssig machen. § 3 f darf das unter Berücksichtigung der wohlverstandenen beiderseitigen Interessen geschaffene System der Allgemeinen Bedingungen nicht aus den Angeln heben. Eine allzu leichte Anerkennung der Schäden wäre für die deutsche Zahlungsbilanz gefährlich. . . . Deshalb darf dieses gegenüber den privaten Kreditversicherern [10]) ungewöhnliche Entgegenkommen nicht zu einem kampflosen Verzicht auf die Forderungen gegen den ausländischen Schuldner führen. Andererseits darf der Exporteur gewiß sein, daß der Ausschuß, in dem die Versicherungsgesellschaften nicht überwiegen,[11]) die berechtigten Interessen des Exporteurs in weitestem Umfange berücksichtigen wird."

Der Nachweis der Uneinbringlichkeit nach „e" und „f" ist nur zugelassen, wenn der Schuldner seine gesellschaftliche Niederlassung in einem Lande hat, in dem eine geordnete Rechtsverfolgung nicht durchführbar ist und wenn diese Art des Nachweises beim Abschluß des Versicherungsvertrages vereinbart wurde.

Die deutsche E. K. V. gewährt also Versicherungsschutz sowohl gegen die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners einschließlich Zahlungsunfähigkeit durch politische Ereignisse und Katastrophen, als auch gegen die Verhinderung der Zahlungsüberweisung bei persönlicher Zahlungsfähigkeit des Schuldners. Ausdrücklich zu bemerken ist aber, „daß lediglich die Tatsache, daß eine Forderung nicht bezahlt ist oder daß ein Wechsel zu Protest gegangen ist, nicht den Versicherungsfall bedeutet." [12]) Die Uneinbringlichkeit — denn nur diese wird durch die E. K. V. gedeckt — ist vielmehr nachzuweisen.

Dem bisher Besprochenen lag die Annahme zugrunde, daß die Uneinbringlichkeit der Forderung eintrat, nachdem der ausländische Käufer die Waren bereits abgenommen hatte. Darüber hinaus gewährt die E. K. V. dem Versicherungsnehmer jedoch auch noch Schutz für

---

[9]) Es ist eigentlich überflüssig, zu bemerken, daß der Versicherer im Ernst nicht daran denken kann, von den ihm gebotenen versicherungstechnischen Grundsätzen abzugehen.

[10]) Gemeint ist hier wohl Kreditversicherungs-„Nehmern".

[11]) Wohl aber gleichberechtigte Stimme haben! Es muß darüber hinaus aber unbedingt daran festgehalten werden, daß der private Kreditversicherer in den Entscheidungen den Ausschlag gibt. Darin ist ja die Besonderheit der deutschen E. K. V. zu erblicken.

[12]) Reichsverband 1929, S. 35.

den Fall, daß die Waren zwar abgesandt wurden, die Forderung aber dadurch uneinbringlich geworden ist, daß nach Absendung der Waren ein Ereignis eintrat, das den Schuldner zahlungsunfähig werden ließ und ihn daher bestimmte, die Waren nicht abzunehmen oder das Akzept nicht zu leisten. In diesem Falle wird die Zahlungsunfähigkeit als vorhergehende Ursache angesehen, weshalb die Gesellschaft dem Versicherungsnehmer den Verlust ersetzt.[13]) —

Für den Abschluß der Versicherung ist die Selbstbeteiligung der exportierenden Firmen an dem Wagnis des Geschäftes Voraussetzung. Sie beträgt im Regelfall ein Drittel des Fakturenbetrages und geschieht in Form einer Voraushaftung des Exporteurs. Der Exporteur darf aber diesen Teil des Wagnisses nicht etwa anderweitig in Versicherung geben, sondern er muß unter allen Umständen im Schadenfall am Verlust beteiligt sein. Es soll ja unbedingt vermieden werden, daß die Gesellschaft „zu leichtfertigen Abschlüssen unwirtschaftlicher Exportgeschäfte mißbraucht wird, was leicht eintreten könnte, wenn der Exporteur nicht mehr als seinen Gewinnanteil verlieren würde."[14]) Der Versicherer setzt den Verlustanteil im voraus fest unter Berücksichtigung aller der Umstände, die für die Zusammensetzung eines abzuschätzenden Wagnisses von Bedeutung sind. „Ein höheres Eigenrisiko wird der Versicherungsnehmer auf sich nehmen müssen, wenn eine hohe Gewinnmarge aus dem zu versichernden Exportgeschäft erwartet wird oder wenn der Gesellschaft das angebotene Risiko besonders hoch erscheint oder wenn es sich um Lieferungen nach Ländern handelt, deren wirtschaftliche Lage ungünstig beurteilt wird oder in denen die Rechtsverfolgung erschwert ist."[15])

Die vom Versicherungsnehmer als Entgelt für den ihm gewährten Versicherungsschutz zu zahlende Prämie beträgt im Regelfalle bei einer Versicherungsdauer von 3 bis 4 Monaten 2 % des versicherten Anteils am Fakturenwert. Bei dieser Berechnung bleibt also der durch Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers gedeckte Teil der Warenforderung unberücksichtigt. Der Prämiensatz von 2 % gilt, wenn die Ware gegen Akzept verkauft wird. Vollzieht sich der Verkauf der Ware unter der Bedingung „Dokumente gegen Kasse", so ermäßigt sich die Durchschnittsprämie um ein Drittel, womit dem geringeren Wagnis gegenüber dem d/p-Geschäft Rechnung getragen ist.

Der Begriff der Normalprämie ist in den Abmachungen zwischen Reich und Erstversicherer „besonders elastisch umschrieben worden".[16])

---

[13]) Goldschmidt, a. a. O., S. 76.
[14]) Reichsverband 1926, S. 11.
[15]) Goldschmidt, a. a. O., S. 77.
[16]) Reichsverband 1926, S. 22.

Sie kann je nach dem zu versichernden Wagnis ermäßigt, ebensowohl aber auch erhöht werden.

Bei Handelsversicherungen beträgt die Prämie 0,75 % bis 1 % aus dem Gesamtumsatz für die Vertragsdauer, die meist auf 12 Monate festgesetzt wird. Handelt es sich um Firmen mit geringerem Verdienst, besonders um Exporthandelsfirmen, so ist eine weitere Ermäßigung möglich. Die Mindestprämie ist bei Bündelversicherungen auf 600.— RM festgesetzt. Gesamtprämie und Mindestprämie können verringert werden, wenn d/p-Geschäfte einen erheblichen Anteil am Gesamtumsatz ausmachen.

Wird der Versicherungsvertrag über die ersten vier Monate hinaus verlängert, so wird für jedes weitere angefangene Vierteljahr eine Prämie von durchschnittlich 1 % erhoben, bei Bündelversicherungen 0,2 % (d/p-Prämie 0,3 bis 0,4 %) des Fakturenbetrages. Auch die Prolongationsprämie ist sowohl nach oben wie nach unten veränderlich.

Das normale Wagnis wird von „Hermes" und Reich je zur Hälfte getragen. Die Beteiligung des „Hermes" ist aber weiterhin eingeschränkt: das normale Wagnis gilt im Verhältnis des Erstversicherers zum Reich als Katastrophenwagnis, wenn der Erstversicherer in einem Jahre mehr als 250 Prozent oder zwei aufeinanderfolgende Jahre hindurch je über 100 %, mindestens aber im Durchschnitt der beiden Jahre nicht unter 125 Prozent der Bruttoprämien für Bruttoschadenzahlungen aufzuwenden hatte.

Da das Reich das Katastrophenwagnis allein trägt, fallen ihm alle die in diesem Ausmaß eintretenden Schadenzahlungen zur Last. „Mit Rücksicht darauf, daß sich durch die 100 %ige Haftung des Reichs für Ausfälle aus dem normalen Risiko erhebliche Schadenzahlungen ergeben können, haben auch das Reich und die Rückversicherer ihre Beteiligung durch zwei Bestimmungen eingeschränkt:

1. Das Reich kann jederzeit bestimmte Länder, in denen das Kreditrisiko besonders hoch erscheint, von der E. K. V. ausschließen;
2. Reich und Rückversicherer haben ferner ein Einspruchsrecht im Falle, daß der von der Exportkreditversicherungsstelle übernommene Versicherungsbestand eine bestimmte Höhe übersteigt." [17])

Über das Reich als Rückversicherer wird in einem folgenden Kapitel noch zu sprechen sein. —

---

[17]) Goldschmidt, a. a. O., S. 79.

2. Plan B.

Plan B, der im August 1926 in Kraft getreten ist, verdankt sein Entstehen den Wünschen der Hamburger Exportkreise. Sein Aufbau ist genau derselbe wie bei Plan A. Erstversicherer waren ursprünglich „Frankfurter Allgemeine" und „Hermes"; nunmehr ist es allein der „Hermes". Rückversicherer sind ebenfalls das Reich und dessen Rückversicherer.

Beim Plan B — auch „Hamburger Plan" genannt — wird lediglich die Ausfuhrgeschäfte betreibende Firma gegenüber der ihr Kredit gewährenden Bank versichert. Versichert wird hierbei der von der Bank auf die Dokumente gegebene Vorschuß. Der Versicherungsvertrag wird nur zwischen dem Exporteur und dem „Hermes" abgeschlossen. Nach § 2 Abs. 1 der Allgemeinen Bedingungen für die Exportkreditversicherung Plan B (ABB) verpflichtet sich die Versicherungsgesellschaft dem Exporteur gegenüber, „neben ihm der Bank für die Abdeckung des Vorschusses . . . . zu haften . . .". Die Bank ist am Vertrag als Vertragsgegner jedenfalls nicht beteiligt.

Der Anspruch der Bank gegen den „Hermes" hat also seine rechtliche Grundlage in dem zwischen dem Exporteur, dem sie einen Kredit gewährt hat, mit der Versicherungsgesellschaft zu ihren Gunsten geschlossenen Versicherungsvertrage. Nach diesem hat sie einen Anspruch gegen die Versicherungsgesellschaft auf Rückzahlung des von ihr gewährten Vorschusses in Höhe von zwei Drittel „für den Fall . . . . . , daß bei Ausbleiben der Zahlung des ausländischen Warenschuldners der Exporteur den nach dem Vorschußvertrage fällig gewordenen Anspruch der Bank nicht befriedigt und in seiner Person ein Fall von Uneinbringlichkeit vorliegt." (§ 2 Abs. 1 ABB).

Der Tatbestand der Uneinbringlichkeit ist nach § 3, Abs. 1 ABB gegeben:

1. wenn über das Vermögen des Exporteurs der Konkurs eröffnet oder der Antrag in Ermanglung einer Konkursmasse abgelehnt ist;
2. wenn der Exporteur außergerichtlich oder im Rahmen eines Geschäftsaufsichtverfahrens die Gesamtheit oder die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger ersucht, ihm die Schuld zu ermäßigen oder zu stunden;
3. wenn die Bank durch eine Zwangsvollstreckung in bewegliche Sachen des Exporteurs, die sie wegen einer durch die Versicherung gedeckten Forderung beantragt hatte, nicht voll befriedigt wurde oder wenn die Bank Tatsachen darlegt, aus denen hervorgeht, daß eine solche Zwangsvollstreckung erfolglos wäre;

4. wenn der Exporteur flüchtig oder unbekannten Aufenthaltes ist und von der Bank Tatsachen dargelegt werden, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstreckung oder Konkurseröffnung erfolglos wäre.

Es ist hier also, anders als beim Plan A, nicht so wichtig, daß der ausländische Schuldner zahlungsfähig ist. Wenn sich die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht derart auswirkt, daß sie diejenige des Exporteurs nach sich zieht, bleibt sie für die Bank und für die Versicherungsgesellschaft bedeutungslos. Ebenso ist es unerheblich, wenn der Exporteur zahlungsunfähig wird, der ausländische Schuldner aber zahlungsfähig bleibt, da sich die Bank in diesem Falle an dem Schuldner schadlos halten kann. Bei Plan B muß also zwischen der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners und der des versicherten Exporteurs ein Zusammenhang bestehen.[18])

Durch den Versicherungsvertrag nach Plan B kann stets nur ein auf bestimmt bezeichnete Warenforderungen für bestimmt bezeichnete Kunden bewilligter Vorschuß gesichert werden, nicht also etwa ein allgemein für Exportzwecke gegebener Kredit, auch nicht, wenn die Kredite nur für den Export in bestimmte Länder und für eine bestimmte Zahl von Importeuren gegeben sind. Es herrscht also der Grundsatz der strengsten Individualisierung der zu sichernden Kredite.

Die Klausel, daß nur dann der Versicherungsfall eintritt, wenn die Zahlungsunfähigkeit der exportierenden Firma einwandfrei durch den Ausfall der Zahlung des versicherten Geschäftes eingetreten ist, gibt der finanzierenden Bank keine unbedingte Sicherheit. Bevorschußt z. B. eine Bank eine Lieferung auf Grund einer zum Plan B abgeschlossenen Versicherung und gerät die exportierende Firma in Zahlungsschwierigkeiten, so müßte, vorausgesetzt, daß die betreffende Lieferung überhaupt nicht bezahlt wurde, der Beweis erbracht werden, daß dieser Ausfall die Zahlungsunfähigkeit der exportierenden Firma verursacht hat. Hat jedoch die Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs irgend eine andere Ursache, wie z. B. Fehlschlagen anderer nicht versicherter Geschäfte, Spekulationen usw., so wären keinerlei Ansprüche an die Versicherungsgesellschaft gegeben. Auch ist es in solchen Fällen oft schwer, die wahre Ursache der Zahlungsunfähigkeit festzustellen. Wir sehen also, daß der Plan B nur in ganz beschränktem Maße für eine Sicherheit in Anspruch genommen werden kann und eigentlich nur der Plan A zweckmäßig erscheint, der auch in der Praxis überwiegt. —

Nach § 4 trägt die Bank ein Drittel des Ausfalls selbst, falls nichts Abweichendes vereinbart und im Versicherungsschein beurkundet

---

[18]) Vergl. Goldschmidt, a. a. O., S. 86/87.

ist. Diese Selbstbeteiligung darf die Bank durch Versicherung nicht anderweitig abdecken, damit der Versicherer, der den Rest des Ausfalls trägt, die Gewähr hat, daß die Bank in ihren Kreditentscheidungen die entsprechende Vorsicht walten läßt.

Die Prämie ist vom Exporteur zu entrichten und nicht etwa von der Bank. Sie ist im Durchschnitt etwas niedriger als die des Planes A und beträgt für eine Laufzeit des Versicherungsvertrages von mindestens vier Monaten $^2/_3$ Prozent, „berechnet vom Gesamtkapitalbetrag des von der Bank gewährten Vorschusses". (§ 7 ABB). Außerdem besteht bei Plan B insofern Plan A gegenüber ein Unterschied, als die Prämie bei ersteren aus der gesamten Vorschußsumme berechnet wird, während sie bei Plan A sich nur auf den versicherten Anteil am Fakturenwert bezieht. —

Für Unkosten werden $^1/_2$ pro mille im Mindestbetrag von 6.— RM zugeschlagen. Beträgt die Laufzeit mehr als vier Monate, so erhöht sich die Prämie jeweils für jeden angefangenen Monat um $^1/_9$ % aus dem Gesamtkapitalbetrag des Vorschusses. Eine spätere Verlängerung der Haftung über die beim Vertragsschluß festgesetzte Laufzeit hinaus bedarf nach § 6 Abs. 2 ABB einer Verständigung zwischen den Vertragschließenden. Die Gesellschaft darf jedoch eine Verlängerung der Haftungen jeweils bis zu 3 Monaten nicht ablehnen, es sei denn, daß in den Verhältnissen des Exporteurs oder in der Güte der Forderung an die ausländischen Kunden Veränderungen eingetreten sind und daß hierdurch das Kreditwagnis erhöht worden ist. Außerdem kann die Bank verlangen, daß die Gesellschaft die Laufzeit des Versicherungsschutzes verlängert, wenn der Exporteur der Bank gegenüber mit der Rückzahlung des Vorschusses in Verzug geraten ist und die Bank unter Darlegung dieses Sachverhaltes den Anspruch auf Verlängerung der Laufzeit vor deren Ablauf erhoben hat.

3. Plan C.

Die Exportkreditversicherung „A" und „B" umfaßt ausdrücklich nicht die Versicherung von Krediten aus Ausfuhrgeschäften an Staatsangehörige Rußlands, da die Versicherungsgesellschaften sich aus rein versicherungstechnischen Erwägungen heraus weigerten, die Deckung dieser Geschäfte mit Rußland zu übernehmen. Diese Stellungnahme erklärt sich daraus, daß der deutsche Exporteur im Geschäftsverkehr mit Rußland es einzig und allein mit dem russischen Staat zu tun hat, der das gesamte Außenhandelsgeschäft Rußlands in seiner Hand zentralisierte.

Der Versicherer russischer Exportkredite ist infolgedessen außerstande, dem Grundsatz jeder Versicherung, der Wagnismischung und dem Wagnisausgleich, gerecht zu werden. Das Wagnis ist gleichförmig,

und dem Kreditversicherer ist es nicht möglich, „mit Prämieneinnahmen aus Geschäften, die nicht zum Versicherungsfall führten, Entschädigungen zu bestreiten. Die Versicherung russischer Ausfuhrkredite muß mit der Gefahr rechnen, daß an sie bei plötzlich eintretenden Zahlungsschwierigkeiten des russischen Staates auf Grund der abgeschlossenen Versicherungsverträge Ansprüche gestellt werden, denen sie nicht gewachsen ist.“ [19]) Zwar ist die Sowjetunion bis heute ohne jegliche Beanstandung ihren Verpflichtungen nachgekommen, es mehren sich in neuester Zeit aber die Gerüchte, daß sie in absehbarer Zeit ihre Wechsel nicht werde mehr einlösen können.

Der 300-Millionenkredit, der 1926 in Verbindung mit einer Ausfallbürgschaft des Reiches und der Länder im „wohlverstandenen Interesse der Volkswirtschaft Deutschlands und zugleich der Förderung der Beziehungen zu Sowjetrußland geschaffen wurde,“ [20]) hat in wesentlichem Maße die Ausführung dieser gewagten Ausfuhrgeschäfte ermöglicht; zur Ausfüllung der noch verbliebenen Lücke ist jedoch im Oktober 1926 vom Reichswirtschaftsministerium ein neuer Exportkreditversicherungsplan „C“ ausgearbeitet worden, wonach ein Teil des Wagnisses der deutschen Exporteure von den Versicherungsgesellschaften mit Unterstützung des Reichs und der beteiligten Länder abgedeckt werden kann.

Auch Plan C beruht in seinen Grundzügen ebenso wie Plan B auf den Bestimmungen des Planes A. Nach Plan C gewährt der „Hermes“ (früher auch die „Frankfurter Allgemeine“) deutschen Exporteuren Versicherungen gegen Verluste infolge Uneinbringlichkeit ihrer Warenforderungen aus Exporten nach Rußland. Uneinbringlichkeit liegt ausschließlich vor, „wenn der ausländische Schuldner seine Verbindlichkeiten, wenn sie fällig sind, nicht erfüllt und der Versicherungsnehmer nicht in der Lage ist, die versicherte Forderung durch rechtliche Zwangsmaßnahmen beizutreiben.“ (§ 2 ABC).

Die Entschädigung wird aber von der Gesellschaft erst vorgenommen, „sobald der Ausfall endgültig feststeht. Die Tatsache allein, daß der russische Staat oder die russische Staatsbank die Zahlung verweigert und daß rechtliche Zwangsmaßnahmen zeitweilig unmöglich sind, soll nicht als endgültige Feststellung eines Ausfalles gelten.“ (§ 6 ABC).

„Versicherbar sind nur akzeptierte Wechselforderungen“ (§ 1 Satz 2), die also „von dem versicherten Schuldner endgültig anerkannt sind“. (§ 4 Satz 1). Nicht versichert werden „Forderungen aus

[19]) Goldschmidt, a. a. O., S. 90.

[20]) Industrie- und Handelszeitung, vom 29. Januar 1927: „Die Auswertung des russischen 300-Millionen-Kredits“.

Mängelrügen, die der ausländische Schuldner gegen den deutschen Exporteur erhebt". (§ 4 Satz 2).

Plan C läßt dem Exporteur ein erhebliches Wagnis, indem nur die Hälfte des versicherten Betrages vom „Hermes" gedeckt wird und der Exporteur nach dem Grundsatz der Voraushaftung beteiligt ist. Die Selbstbeteiligung [21]) darf der Versicherungsnehmer anderweitig ohne Zustimmung des Versicherers nicht abdecken. (§ 3 Satz 1 und 2 ABC).

Die vorher erwähnte Beteiligung des „Hermes" in Höhe von 50 % des versicherten Betrages gilt nur im Verhältnis zwischen Versicherer und Exporteur. Im Innenverhältnis jedoch haften das Reich und das jeweils in Betracht kommende Land in Höhe von $^3/_5$ des vom „Hermes" zu tragenden Ausfalls (§ 3 Satz 3 ABC) je zur Hälfte und zwar vor dem „Hermes". Der „Hermes" haftet im Innenverhältnis nur insoweit, „als ein höherer Ausfall als 80 % des Fakturenbetrages entsteht". (§ 3 Satz 4 ABC). Das Wagnis verteilt sich in folgender Weise: [22])

Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers nach dem Grundsatz der Voraushaftung . . . . . 50 %,
Beteiligung des Reichs unter Voraushaftung vor dem „Hermes" 15 %,
Beteiligung des Landes unter Voraushaftung vor dem „Hermes" 15 %,
Beteiligung des „Hermes" . . . . . 20 %.

Die Prämie ist entsprechend dem gefährlicheren Wagnis der dem Plan C zugrunde liegenden Warenforderungen höher als die der beiden anderen Systeme, nämlich 3 % für eine Versicherungsdauer von 3 Monaten. Da der Versicherungsnehmer 50 % selbst zu tragen hat, bezieht sie sich nur auf die der Versicherung anheimgegebene andere Hälfte des Fakturenbetrages. Die Verlängerung der Vertragsdauer kostet $1^1/_2$ % des versicherten Anteils am Fakturenwert und zwar wird diese Zusatzprämie für jedes weitere angefangene Vierteljahr berechnet. Die Versicherung nach Plan C kostet demnach für 6 Monate $4^1/_2$ %, für 1 Jahr $7^1/_2$ %. —

b) Die Technik der deutschen E. K. V.

1. Der Abschluß des Versicherungsvertrages.

Vor dem eigentlichen Abschluß des Versicherungsvertrages zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer hat dieser bei der Exportkreditversicherungsstelle unter Einreichung eines ausgefüllten Fragebogens einen Antrag zu stellen, der alle das Kreditgeschäft und den

---

[21]) Wesen und Zweck der Selbstbeteiligung werden in einem folgenden Kapitel besprochen.

[22]) Vergl. Goldschmidt, a. a. O., S. 93.

Kunden betreffenden Einzelheiten, bei Pauschalversicherungen auch die bisherigen Verluste und Jahresumsätze enthält. Gleichzeitig sind bei größeren Krediten dem Antrag Auskünfte namhafter Informationsbüros beizufügen. Meist allerdings zieht die Versicherungsgesellschaft selbst Auskünfte bei Konsulaten, Auskunfteien, Banken und ausländischen Kreditversicherungsgesellschaften ein. Diese beiderseitig beschafften Unterlagen liegen dann den Verhandlungen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer zugrunde.

Hat die Versicherungsgesellschaft den Antrag geprüft und ist sie bereit, das Wagnis zu übernehmen, nachdem sich die Parteien auf eine diesem Wagnis entsprechende Prämie geeinigt haben, so wird der Antrag einem mit Vertretern der Regierung besetzten Ausschuß zur Entscheidung vorgelegt. Äußert sich der Ausschuß in zustimmendem Sinne, so wird der Versicherungsschein, die Police, ausgestellt.

Will nun der Exporteur die Versicherung zur Erleichterung der Finanzierung seines Exportes benutzen, so wird ihm neben dem Versicherungsschein noch ein Deckungsschreiben ausgestellt, worin die Versicherungsgesellschaft bestätigt, „daß die versichernde Exportfirma für ein bestimmtes Geschäft bei ihr einen Kreditversicherungsvertrag mit der Maßgabe abgeschlossen hat, daß sie alle ihre Ansprüche gegen die Versicherungsgesellschaft aus diesem Versicherungsvertrage unwiderruflich an den Geldgeber abgetreten und die Versicherungsgesellschaft angewiesen hat, ihre dem Versicherungsnehmer gegenüber bestehenden Verpflichtungen aus dem Versicherungsvertrage unmittelbar dem Geldgeber gegenüber zu erfüllen.“ [23]) Damit der Anspruch der Bank von den Folgen etwaiger Vertragsverletzungen des Versicherungsnehmers unabhängig ist, bestätigt die Versicherungsgesellschaft in dem Deckungsschreiben der Bank weiterhin, daß sie ihr, der Bank gegenüber, auf die Geltendmachung der ihr etwa zustehenden Rechte auf Befreiung von ihrer Leistungspflicht verzichtet.

Der Versicherungsnehmer kann ein Deckungsschreiben aber nur dann verlangen, wenn die Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag im Rahmen eines Kreditabkommens zusammen mit der versicherten Forderung und dem treuhänderischen Eigentum an der zu liefernden Ware oder an den Dokumenten auf eine Bank übertragen werden. Der das Deckungsschreiben beantragende Exporteur hat mit seinen Anträgen darzulegen, daß diese Voraussetzungen gegeben sind.

Die eben besprochene Handhabung der Antragstellung betraf den Plan A. Die des Planes B weicht von ihm nur darin ab, daß beim Plan B die Versicherungsanträge nicht der Entscheidung eines Ausschusses unterworfen werden. Über diese Anträge entscheidet vielmehr

[23]) Reichsverband 1926, S. 12.

nur ein Vertreter des „Hermes" und der Vorsitzende des Ausschusses der E. K. V. als Vertreter des Reichs. Da im Ausschuß des Planes A auch Vertreter des Exporthandels und der Exportindustrie tätig sind, bestand, wenn Gleiches auch bei Plan B der Fall gewesen wäre, nach Auffassung der Exporteure die Gefahr, daß die Konkurrenz ihren Kundenkreis kennen gelernt hätte, was aber durch die erwähnte Regelung vermieden worden ist.

2. Die Deckungsarten.

α) Die Einzelkreditversicherung.

Die E. K. V. kannte in der ersten Zeit ihrer Entwicklung nur die Versicherung von Einzelkunden. Es wurde jeweils ein einmaliges Geschäft mit einem Auslandkunden versichert. Diese Art der Versicherung hat den Vorteil, daß über die Höhe des zugrundeliegenden Wagnisses eine feste Vereinbarung besteht; sie hat aber den Nachteil für den Versicherer, daß der Versicherungsnehmer die Wagnisse gegen ihn auswählen kann, d. h., daß der Versicherungsnehmer nur solche Kunden aufzugeben in der Lage ist, deren Zahlungsfähigkeit ihm selbst zweifelhaft erscheint, während er seine sogenannten guten Kunden unversichert läßt. Auch hat die Einzelversicherung den Nachteil, daß nicht so leicht die nach dem „Gesetz der großen Zahlen" erforderliche Vielheit der Wagnisse erreicht werden kann.

Vom versicherungstechnischen Standpunkt aus gesehen ist dies überaus bedenklich. Die Gesellschaften sind erfahrungsgemäß zu einem Höchstmaß von Mißtrauen berechtigt. Es gibt nur den Weg, durch peinlichste Prüfung der Auskunftunterlagen und mit Hilfe eines gewissen kaufmännischen Fingerspitzengefühls die Wagnisse auszuwählen, die mit einigermaßen Sicherheit nicht zum Schadenfall führen. Ein solches Geschäftsverfahren kann man wohl mit Spekulation bezeichnen, es hat aber nichts mehr mit den Voraussetzungen der Versicherungstechnik gemein.

Man wird also die Deckung von Einzelkrediten nur mit großen Vorbehalten als „Versicherung" bezeichnen können, denn es ist nicht zu leugnen, daß sie in hohem Maße wettähnlichen Charakter besitzt. Die Eigentümlichkeit der Wette aber, „daß die Gegenseite sich auf die Beurteilung der besonderen Umstände des einzelnen Falles beschränkt, die auch hier zu beobachten ist, steht . . . . in scharfem Gegensatz zu der unter allen Umständen eine planmäßige Risikenmischung voraussetzenden Versicherung".[24]) Die Deckung von Einzelkrediten ist bei

[24]) Ahrens, a. a. O., S. 112. — Derselbe S. 113: „. . . . bis Ende April fielen in der deutschen E. K. V. 1928 auf die Einzelversicherung 45 % aller Prämieneinnahmen und 74 % aller eingetretenen Schäden."

den Versicherern denn auch nicht beliebt, weil auch eine höhere Prämie für derartige Wagnisse, die hier selbstverständlich am Platze ist, niemals einen vollwertigen Ersatz für eine zweckmäßige Wagnismischung bilden kann.

Der Sachverhalt führte von selbst dazu, daß die Gesellschaften die Deckung suchenden Exporteure immer mehr auf die andere Hauptform des Delkredereabschlusses, den sogenannten Pauschalvertrag, abzulenken suchen, mit dem Erfolg, daß diese neue Form der Deckung sich im Laufe der Zeit der größeren Beliebtheit erfreute und auch jetzt noch erfreut. Schon im ersten Jahr des Auftretens der Pauschalversicherung (Bündelversicherung) ging die Inanspruchnahme der Einzelversicherung zurück. In der Zeit vom 1. Juli 1927 bis zum 30. Juni 1928 sank die Zahl der Anträge auf 3945 mit einer Versicherungssumme von 33,9 Millionen RM gegen 6760 Anträge mit einem Fakturenwert von rund 92 Millionen RM im Vorjahre.[25])

Trotzdem wird sich aber die Einzelkreditversicherung im Rahmen der verschiedenen Deckungsarten behaupten, da der Abschluß einer Bündelversicherung auf einen jährlichen Umsatz von etwa 100 000 RM der exportierenden Firmen festgesetzt ist, die Einzelversicherung in der Hauptsache also von industriellen und kleinen Exporteuren beansprucht wird. Der betonte volkswirtschaftliche Zweck der E. K. V. und die Beteiligung des Reiches lassen es nicht zu, daß die Versicherer Einzelversicherungen völlig ausschließen; sie müssen ihre geschäftlichen Belange — innerhalb wohlverstandener Grenzen — eben etwas in den Hintergrund treten lassen. Um die Gefahr der Einzelversicherung abzuschwächen, prüfen darum die Versicherer die Verhältnisse der jeweiligen Kunden ganz besonders sorgfältig.

β) Das System der Kreditmaxima.

Das System der Kredithöchstbeträge, der Kreditmaxima, ist gleichfalls eine Art der Einzelversicherung. Versichert werden Warenlieferungen an jeweils nur einen einzigen Kunden.

Das einfache Kreditmaximum sieht nur die Ausführung eines einmaligen Lieferungsvertrages vor, bei dem jedoch die Ware in Abständen versandt und ebenso auch in Abständen bezahlt wird. Ist der Kredithöchstbetrag erreicht, dann ist auch die Versicherung erschöpft.

Wenn der Exporteur im Rahmen des Kreditmaximums mehrere sich aneinander anreihende Lieferungsverträge versichern will, dergestalt, daß durch Zahlung frei werdende Teile des Limits immer wieder auf den Höchstbetrag ergänzt werden können, so bedient er sich der Versicherungsart des sog. Ergänzungskredits (Revolving-

[25]) Daniel, in: „Sächsische Industrie" vom 6. 10. 1928, S. 976.

kredits). Dieses System hat für ihn den Vorteil, daß er schon, bevor er den Auftrag erhält, bestimmt weiß, daß sämtliche Lieferungen, sofern ihre Gesamtfakturensumme die Höhe des festgesetzten Höchstbetrages nicht übersteigt, durch die Versicherung gedeckt sind. Ein etwa darüber hinausgehender Teil der Forderungen ist ohne besondere Abmachungen mit dem Versicherer nicht gedeckt.

Versicherungstechnisch sind die beiden Arten der Einzelkreditversicherung genau so zu bewerten, wie die Versicherung einer einmaligen Lieferung. —

γ) *Die Bündelversicherung.*

Die E. K. V. bedient sich der Pauschalversicherung in Form der sog. Bündelversicherung. Die Bündelversicherung ist nur beim Plan A anwendbar. Für den Plan B und Plan C kommt sie nicht in Frage, da diese nur Einzelkredite versichern.

Die Bündelversicherung gewährt dem Exporteur auf Grund eines einheitlichen Rahmenvertrages Versicherungsschutz für die Kreditgeschäfte mit seiner gesamten Kundschaft in geschlossenem Exportgebieten (in einem Land oder in mehreren Ländern). Die Deckung ist auch hier, wie bei der Einzelversicherung eine benannte, d. h., die Kunden, an die geliefert werden soll, werden namentlich unter Angabe des auf jeden einzelnen zuzulassenden Kreditlimits listenmäßig aufgegeben.

Dieser Vertragsform liegt die Absicht zugrunde, ganze Umsatzeinheiten mit ihren Stärken und Schwächen zu erfassen, dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit der Auswahl zu nehmen und ihn zu zwingen, die allerfeinsten Wagnisse mit aufzugeben. Die Vertragsform der Bündelversicherung bietet dem Versicherer den unerläßlichen Ausgleich der Wagnisse. Denn erstens ist der Versicherungsnehmer verpflichtet, ohne Ausnahme alle seine Kunden dem Versicherer anzugeben, ganz gleich, ob es sich um solideste, älteste und sicherste oder auch um neue und weniger bekannte Firmen handelt, zweitens ist es dem Ermessen des Versicherers überlassen, auf welche dieser Kunden er dem Exporteur die Deckung gewähren will. Dem Versicherer bietet die Pauschaldeckung demnach den Vorteil der Wagnismischung dadurch, daß der Versicherungsbestand beste und weniger gute, also Wagnisse aller Schattierungen enthält. Sein Recht, besonders zweifelhafte Wagnisse von der Deckung ausschließen zu dürfen, gibt dem Versicherer weiterhin die Möglichkeit, das Mischungsverhältnis wesentlich zu bessern.[26])

Die Bündelversicherung, die in Zusammenarbeit der Versicherer mit den Hamburger Exporteuren geschaffen worden ist, hat sich

[26]) Vergl. Ahrens, a. a. O., S. 116.

außerordentlich bewährt. Sie erleichtert dem Exporteur die Abwicklung seiner Geschäfte, da sie seine gesamte Kundschaft in bestimmten Ländern deckt. Die Handhabung der Versicherung wird dadurch erleichtert, daß der Versicherungsnehmer unter gewissen Voraussetzungen das Recht hat, selbst zu entscheiden, welchen Kreditbetrag er dem Kunden einräumen will. Die Beträge dieses Selbstentscheidungsrechtes sind sehr verschieden, je nach Ansehen und Erfahrungen des Exporteurs, den Umsatz- und Verlustzahlen, dem Exportland, dem „Eigenvorrisiko", usw. Sie bewegen sich in der Regel zwischen 2 bis 6000 RM je Einzelfall. Eine Begrenzung nach oben oder unten kann vom Versicherer jederzeit vorgenommen werden.

Das Selbstentscheidungsrecht des Exporteurs macht es selbstverständlich erforderlich, daß der Versicherer die Vertrauenswürdigkeit und das Geschäftsgebaren der Ausfuhrfirma schärfer prüft. Die Gewähr dafür, daß nur zum Export geeignete Firmen zur Versicherung zugelassen werden, ist daher bei der Bündelversicherung weit größer als bei der Einzelversicherung. —

Die nachstehende Übersicht soll von der Entwicklung und Verteilung besonders der Bündelversicherung ein Bild geben.

Umsätze.[27])

Zu 2) u. 4) In der Zeit vom	Zu 1) u. 2) Stand am Zu 2) u. 4) bis	Bündelvers. Anzahl der Verträge 1)	Bündelvers. Umsatz in Million Mk. 2	Einzelvers. Anzahl der Verträge 3)	Einzelvers. Umsatz in Million Mk. 4)	Regierungs-Geschäfte Umsatz in Million Mk.
	31. 12. 26	5	5,3	?	?	?
	31. 12. 27	35	21,7	6760	?	?
	30. 6. 28	73	21,3	6135	7,8 (30. 9. 28)	?
1. 7. 28 — 30. 6. 29		236	66,5	8297	11,0	2,3
1. 7. 29 — 30. 6. 30		?	84,3	?	8,0	2,3
1. 7. 30 — 31. 12. 30		418	37,6	?	4,8	1,8

Die Übersicht zeigt, daß vor allem die Bündelversicherung stetig zunimmt. Allein die Zahl der versicherten Auslandkunden stieg von 22 000 (30. 6. 1928) auf 57 000 im Juni 1929 und auf rund 100 000

[27]) Die Zahlen dieser Übersicht sind mehreren Berichten über die Ergebnisse der E. K. V. entnommen und ergänzt, so Daniel, „Sächsische Industrie" vom 6. 10. 1928, S. 976: „Ergebnisse und Aussichten der E. K. V.", ferner der „Frankfurter Zeitung" vom 27. 2. 1931, Nr. 153 bis 155, S. 6: „E. K. V. Die Entwicklung seit 1928." — Sogenannte Regierungsgeschäfte sind größere Aufträge ausländischer Regierungen, Kommunen oder Städte.

bis zum Januar 1931. Auch die Zahl der Einzelversicherungen nimmt zu, wenn auch nicht in annähernd demselben Maße die Versicherungssumme. Diese ging im Gegenteil stark zurück, da die Bündelversicherung vom Versicherer mit allem Nachdruck gefördert wird. Das Ansteigen der Zahl der Einzelversicherungsanträge erklärt sich daraus, daß nunmehr auch solche Kreise die E. K. V. beanspruchen, die sich ihrer bisher nicht bedienten. Im Verhältnis zur Bündelversicherung bleibt die Einzelversicherung in ihrer Entwicklung und Bedeutung jedoch wesentlich zurück. Dazu kommt noch, daß die von den Versicherungsnehmern tatsächlich in Anspruch genommenen Versicherungssummen selbstverständlich geringer sind, als es die Zahlen ausweisen, da erstens das versicherte Geschäft bisweilen nachträglich nicht zustandekommt oder mehrere Exporteure für ein und dasselbe Geschäft Versicherungsschutz beantragen. Eine größere Anzahl von Anträgen, die am Stichtag zur Versicherung zugelassen waren, sind oft auch deswegen noch nicht zur Ausführung gelangt, weil die ihnen zugrunde liegenden Waren erst innerhalb einer Frist von 6 Monaten, nachdem der Versicherungsantrag angenommen wurde, verschifft oder versandt zu werden brauchen.

Die Übersicht über die Aufteilung der E. K. V.'s-Anträge nach Geschäftszweigen zeigt deutlich die sicherlich auf Erfahrung beruhende Einschätzung des Wagnisses, die sich in entsprechender Inanspruchnahme der E. K. V. auswirkt: die den Modeeinflüssen und -schwankungen ausgesetzten Industriezweige, wie Textil-, Spiel- und Galanteriewaren sind erheblich mehr an der E. K. V. beteiligt als etwa die Maschinen- oder sonstige Eisenindustrie.

Aus der Übersicht über die geographische Verteilung der E. K. V. ersehen wir, daß, wie zu erwarten ist, die Küstenplätze der Hauptsitz des Exporthandels sind. Die starke Beteiligung Sachsens fällt auf, die sich aus dem gesteigerten direkten Fabrikexport erklärt. Als für die E. K. V. sehr bedeutend stellt sich weiterhin das Rheinland dar.

Die weitere Übersicht über die Länder, an die mit Unterstützung der E. K. V. geliefert worden ist, gestattet einen Rückschluß auf das kaufmännische Wagnis der betreffenden Länder. An erster Stelle stehen die süd- und mittelamerikanischen Staaten; es folgt dann Asien. Auffallend ist die geringe Quote der Vereinigten Staaten, die unsere Ausführungen bestätigt, die wir im Hinblick auf die Wagnisse am Anfang dieser Arbeit gemacht haben. —

Wirtschaftszweige.

Nach Dr. Meier: „Die Praxis der E. K. V." In: Neumann's Zeitschrift f. Vers. Wesen. Nr. 48 und 49 vom 28. XI. und 5. XII. 1928	[28] 1927 %	[29] 1928 %
Textilwaren	27,0	30,0
Kleineisenwaren	14,0	6,2
Spiel- und Galanteriewaren	11,6	10,4
Stahl und Eisen	9,0	5,0
Maschinen	6,3	5,2
Chemikalien	6,0	6,3
Papier	4,4	6,5
Metallwaren	4,0	3,2
Leder	4,0	8,0
Instrumente und Apparate	4,0	6,8
Glas und Porzellan	3,4	6,0
Elektrometall	2,1	2,5
Baumaterial	1,6	0,6
Lebensmittel	1,4	1,0
Holz und Möbel	1,0	1,1
Landwirtschaft	0,2	1,2
	100,0	100,0

Nach Frankfurter Zeitung v. 27. II. 31, Nr. 154—155, S. 6	am 1. I. 1931 laufende Bündelverträge Anzahl	%	1930 abgeschlossene Einzelverträge Anzahl	%
Textilwaren	120	28,70	362	26,5
Kleineisenwaren	18	4,25	96	7,0
Spiel- und Galanteriewaren	22	5,26	74	5,5
Werkzeuge	5	1,25	70	5,0
Maschinen	21	5,0	112	8,5
Chemikalien	18	4,25	54	4,0
Papier	13	2,96	86	6,0
Metallwaren	22	5,24	76	5,5
Leder	15	3,58	88	6,5
Apparate	5	1,25	12	1,0
Glas und Porzellan	9	2,25	70	5,0
Elektrometalle	8	1,91	25	2,0
Allgemeiner Export	72	17,05	27	2,0
Juwelen	40	9,70	14	1,0
Rauchwaren	11	2,65	25	2,0
Diverses	19	4,70	165	12,5
	418	100,0	1356	100,0

[28] und [29] Einzel- und Bündelversicherung nicht getrennt.

Wirtschaftsgebiete.

Nach Dr. Meier: „Die Praxis der E. K. V.“ In: Neumann's Zeitschrift f. Vers. Wesen. Nr. 48 und 49 v. 28. XI. und 5. XII. 1928	[30]) 1927	[31]) 1928	Nach „Frankfurter Zeitung“ v. 27. II. 31, Nr. 153—155, S. 6	am 1. I. 1931 laufende Bündelverträge		1930 abgeschlossene Einzelverträge	
				Anzahl	%	Anzahl	%
Hamburg	18,0	14,0	Hansastädte	95	23,0	149	11,0
Rheinland	15,0	14,0	Rheinland	27	6,5	249	18,5
Sachsen	15,0	20,5	Sachsen	80	18,5	231	16,5
Berlin	10,3	11,0	Berlin	34	8,2	118	8,5
Westfalen und Ruhr	9,0	6,0	Westfalen und Ruhr	4	1,0	71	6,0
Mitteldeutschland	8,0	9,0	Mitteldeutschland	45	11,0	108	8,0
Bayern	6,0	6,0	Bayern	39	9,0	103	7,5
Frankfurt a. M.	6,0	7,0	Frankfurt a. M.	25	6,0	119	8,5
Schlesien	4,8	5,0	Schlesien	12	2,8	59	4,0
Württemberg	4,5	4,0	Württemberg	2	0,5	27	2,0
Baden	3,2	3,0	Baden	51	12,5	53	4,0
Übriges Preußen	0,2	0,5	Hessen	4	1,0	69	5,5
	100,0	100,0		418	100,0	1356	100,0

[30]) und [31]) Einzelversicherung und Bündelversicherung noch nicht getrennt. Gesamter Versicherungsumfang v. 1. VII. 1927 bis 30. VII. 1928 etwa 60 Million ℛℳ. Anteil der Bündelversicherung bereits etwa 50 Million ℛℳ, Einzelversicherung nur 10 Million ℛℳ.

Verteilung der Bündelversicherung (1927 und 1928):

Hansastädte	81 %
Bayern	8 %
Rheinland	3 %
Frankfurt a. M.	3 %
Berlin	3 %
Sachsen	2 %
	100 %

1930 Exportrichtungen.[32])	Million RM
Polen	1,6
Italien	1,9
Rumänien	0,8
Tschechoslowakei	0,8
Ungarn	1,0
England und Kolonien	5,3
Portugal und Kolonien	2,1
Afrika	1,1
Asien (davon Niederl.-Indien 4,2 Millionen)	6,6
Vereinigte Staaten	1,0
Süd- und Mittelamerika	35,2
Verschiedene Länder	16,7

3. Die Prämie.

Die Aufstellung fester Prämientarife ist in der E. K. V. mit außerordentlichen Schwierigkeiten verknüpft. Es fällt schon schwer, die einzelnen Wagnisse in befriedigender Weise abzugrenzen; nahezu unmöglich ist es jedoch, die dem Schutze der E. K. V. unterstellten Forderungen nach Gefahrenklassen einzuteilen. Wollte man Durchschnittsprämientarife aufstellen, wie sie z. B. in der Lebens-, der See-, der Feuer- und anderer Versicherung als Unterlage für die Prämienberechnungen gebräuchlich sind, so müßte man die den Deckungsbestand bildenden einzelnen Wagnisse nach Gruppen gliedern, also jeweils mehrere einzelne Wagnisse entsprechend dem Grade ihrer Gefährlichkeit zu Gefahrengruppen zusammenfassen. Ein solches Verfahren ist aber im Falle der Exportwagnisse praktisch undurchführbar.

Die mit der Durchführung der E. K. V. betrauten Versicherungsgesellschaften sahen sich deshalb vor die schwierige Aufgabe gestellt, für ein kaum meßbares Wagnis Prämiensätze festsetzen zu müssen,[33])

[32]) Vergl. „Frankfurter Zeitung" vom 27. 2. 1931, Nr. 153/155, S. 6.

[33]) Das widerspricht eigentlich „dem Leitsatz der Versicherungslehre, der dahin lautet, daß nur dann Versicherung gewährt werden soll, wenn es möglich ist, das Wagnis einigermaßen richtig abzuschätzen. Ist das nicht möglich, so wird der geordnete Versicherungsbetrieb zur Spekulation. Wenn man das Wagnis nicht abzuschätzen vermag, dann kann man auch kein angemessenes Versicherungsentgelt berechnen. Andererseits läßt es sich nicht leugnen, daß ein starkes wirtschaftliches Bedürfnis danach vorhanden sein kann, auch gegen solche Ereignisse Versicherungsschutz zu finden, die mit so großer Unregelmäßigkeit auftreten, daß es selbst einer auf Jahrzehnte hinaus durchgeführten Statistik nicht gelingen kann, eine einwandfreie Beitragsberechnung zu ermöglichen. Das ist dann eben nicht zu ändern; und wenn das wirtschaftliche Bedürfnis . . . . eine Versicherungsveranstaltung mit Notwendig-

die sich in den Grenzen der Rentabilität halten. Es kann dem Versicherer daher auch nicht verargt werden, wenn er anfangs eher zu hohe als zu niedrige Prämien forderte und vielleicht auch heute noch fordert. Dem Versicherer muß die Möglichkeit gegeben werden, zur Erhaltung seiner Leistungsfähigkeit die Prämiensätze dem Geschäftsgang des Unternehmens anzupassen. Das Katastrophenwagnis namentlich, das in der Kreditversicherung und vor allem in der E. K. V. eine so große Rolle spielt, erfordert es ganz besonders, daß der Versicherer entsprechende Rücklagen ansammelt. Zeigt sich später jedoch übermäßiger Geschäftsgewinn, so hat natürlich eine Minderung der Prämiensätze einzutreten.

In seinem Bestreben, Prämieneinnahme[34]) und Schadenzahlung in gleiches Verhältnis zu bringen, wird der Versicherer aber durch vielerlei Gründe gehemmt. Nehmen wir an, ein Exporteur habe sich für eine bestimmte Umsatzsumme versichert und dem Versicherer keinen Mindestprämienbetrag garantiert. Es kann nun der Fall eintreten, daß die Prämie aus einem wesentlich unter der beim Abschluß des Versicherungsvertrages angegebenen Umsatzsumme liegenden Umsatz entrichtet wird. Dieser niedrigere Umsatz wäre etwa die Folge gesunkener Preise. Die Zeit sinkender Preise aber pflegt die Zeit wachsender Verluste zu sein, da die Abnehmer durch ihre zu höheren Preisen getätigten Abschlüsse, die sie nicht mit Nutzen weiterverkaufen können, in Bedrängnis geraten. Die auf den Versicherungsschein entfallenden Schäden würden also einer Tendenz folgen, die der der Prämie entgegengesetzt wäre.

Nun ist zu bedenken, daß die E. K. V. nicht alle kaufmännischen Wagnisse versichert, die wir zu Anfang dieser Arbeit dargestellt haben, sondern dem Exporteur einen wesentlichen Teil dieser Wagnisse überläßt. Dies sind erstens derjenige Teil des Kreditwagnisses, der seine Selbstbeteiligung ausmacht, in der Regel ein Drittel des Fakturenbetrages und zweitens alle die Wagnisse, die die E. K. V. nicht

keit fordert, so müssen eben Maßnahmen getroffen werden, die trotz unzulänglicher Grundlagen eine solche Veranstaltung ermöglichen. Dagegen ist dann selbstverständlich gar nichts einzuwenden." (Patzig: „Zur Frage einer Denkmalsversicherung". In: Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, 1925, S. 748/49.)

[34]) Gemeint ist hier nur die Nettoprämie, also derjenige Teil des insgesamt vom Exporteur zu entrichtenden Betrages, der den Gegenwert für die vom Versicherer übernommene Schadenersatzleistung darstellt. Soweit hier ein Gewinnzuschlag enthalten ist, bietet dieser im Rahmen der E. K. V. ebensowenig ein besonderes Problem, wie Verwaltungs-, Unsicherheits- und sonstige Zuschläge und soll hier ebenfalls nicht besprochen werden. In diesem Kapitel wird also nur derjenige Teil der Nettoprämie erörtert, den der Versicherer vereinnahmen muß, um seiner aus dem Versicherungsvertrag entspringenden Bereitschaftspflicht gerecht werden zu können.

versichert. Nicht versichert wird durch sie vor allem das Abnahmewagnis. Wir haben aber in der erwähnten Untersuchung festgestellt, daß das Abnahmewagnis unter Umständen dieselben schwerwiegenden Verluste ergibt, wie das Kreditwagnis, „da es bei Unverkäuflichkeit der zurückgewiesenen Waren zu einem Verlust der gesamten Warensendung und in der Zwangslage eines Notverkaufs zu einem erheblichen Teilverlust führen kann." [35]) Der Versicherungsnehmer sieht sich also genötigt, für den ihm verbleibenden Teil seines Wagnisses, der gewiß nicht geringer ist, als der durch die E. K. V. gedeckte, in seinen Warenpreis eine Eigenversicherungsprämie einzurechnen. Das bedeutet für ihn aber eine empfindliche Schmälerung seines Gewinnes, der, wie wir im Kapitel „Der Exporthandel" dargelegt haben, beim Exporthändler an sich sehr gering ist. Es ist also verständlich, daß der Exporteur versucht, die Prämie nach Möglichkeit zu drücken, da ihn der Abschluß einer E. K. V. ja nicht der Notwendigkeit der Selbstversicherung enthebt, was für ihn zur Folge hat, daß er eine Kreditversicherungsprämie zahlen und zugleich eine Eigenversicherungsprämie einrechnen muß.

Der Exporteur kann also nur dann von der Einrichtung der E. K. V. Gebrauch machen, wenn ihm der für seine Waren zu erzielende Preis den entsprechenden Gewinn läßt, der die beiden Prämien einzurechnen erlaubt. Wie sehr aber die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Exporteurs durch die überaus drückenden Steuern und sozialen Lasten der deutschen Wirtschaft, die die inländischen Herstellungskosten erhöhen, beeinträchtigt wird, braucht wohl nicht besonders betont zu werden. So ist es zu verstehen, wenn eine Ausfuhrfirma es sich sehr genau überlegt, ob sie einen wesentlichen Prozentsatz [36]) ihres zu erwartenden Gewinnes für eine Versicherung bezahlen soll, die ihr im übrigen nur einen Bruchteil des gesamten Wagnisses abnimmt.

Der Grad der Inanspruchnahme der E. K. V. durch die Exporteure hängt also im wesentlichen von der Prämienhöhe ab, die wiederum auch für den Versicherer von höchster Bedeutung ist. Bei einem kleinen Versicherungsbestand besteht die Gefahr, daß die Prämie, die im einzelnen Fall zwar hoch sein kann, insgesamt aber doch nicht ausreicht, um einen größeren Schadenbetrag zu decken. Für den Versicherer ist die Übernahme von Wagnissen nur dann gewinnbringend,

[35]) Goldschmidt, a. a. O., S. 125.

[36]) W. Lautenbach: „Die E. K. V. als wirtschaftliches Problem" in Zeitschrift für das gesamte Versicherungswesen, 1926, S. 155: „Die E. K. V. ist ungeeignet, weil sie zu teuer für den Exporteur ist. Bei der in Aussicht genommenen regulären Prämie von 2 v. H. für die 3-Monatstratte würde sich die Jahresbelastung für den Exportkredit aus der Versicherung regelmäßig auf $5^1/_3$ v. H. stellen ($^2/_3 \times 4 \times 2$ v. H.). Wenn also selbst die Golddiskontbank die Tratten nur zu 5 bis 6 v. H. diskontieren würde, wäre der Kredit mit mindestens 10 bis 11 v. H. p. a. belastet . . . .".

wenn die Zahl der Versicherungsanträge eine möglichst große ist, denn dadurch ist auch die Gesamtprämieneinnahme entsprechend höher und der Versicherer Schadenfällen gegenüber in weit besserem Maße gerüstet. Eine hohe Prämie verhindert jedoch das Anwachsen des Versicherungsbestandes.

Man ist nun versucht zu folgern, es wäre Sache des Versicherers, den nötigen Anreiz zu einer stärkeren Beanspruchung der E. K. V. dadurch zu schaffen, daß er die Prämie senkt. Das hat der „Hermes" neuerdings im Falle der Bündelversicherung in weitgehendem Maße getan [37]) und damit tatsächlich den Versicherungsbestand nicht unbeträchtlich vermehrt. Dem Versicherer sind aber gerade in bezug auf die Prämie Grenzen gezogen, die er nicht überschreiten kann, ohne seine eigene Sicherheit ernsthaft in Gefahr zu bringen. Es muß grundsätzlich daran festgehalten werden, daß der Versicherer die anfallenden Schäden aus den eingehenden Prämien deckt. Es ist weder für die Parteien noch für die Sache von Vorteil, wenn der Versicherer, um überhaupt ins Geschäft zu kommen, zu Abschlüssen mit unzureichenden Prämien gezwungen ist. Ein dauernder derartiger Verstoß gegen grundlegende Erfordernisse eines gesunden Versicherungsbetriebes würde notwendig die vom Reich zur Verfügung gestellten Mittel erschöpfen und damit dem Bestehen der E. K. V. unter Umständen ein Ende bereiten.

Eine Verbilligung der Versicherung kann der Versicherer nur Schritt für Schritt eintreten lassen, wenn die E. K. V. mehr und mehr in Anspruch genommen wird. Es kann dem Versicherer jedoch unmöglich zugemutet werden, daß er im voraus zu niedrige Prämien erhebe, in der Erwartung, daß die Exporteure sich dann veranlaßt sehen, von der E. K. V. mehr Gebrauch zu machen, sodaß er dann in den höheren Einnahmen an Prämien Deckung finden könne für die vorher eingeräumte Minderung des Prämiensatzes. Denn erstens ist die Möglichkeit gegeben, daß der Versicherer gerade in dieser Zeit des Zuwartens von größeren als den zu erwartenden normalen Verlusten getroffen wird und zweitens ist es nicht so sicher, daß zufolge der niedrigen Prämie die E. K. V. unbedingt in solchem Maße mehr beansprucht wird, daß dadurch ein Prämien verbilligender Wagnisausgleich des Versicherungsbestandes geschaffen würde.

---

[37]) Die Prämiensätze der Bündelversicherung betragen nunmehr im allgemeinen 0,75 % bis 1 % aus dem Umsatz, die d/p-Prämie 0,3 % bis 0,4 %. Für Warengattungen mit besonders niedrigem Gewinn können ermäßigte Sätze zugestanden werden, neben der für die übrigen Warengattungen festgesetzten Normalprämie und wenn letztere nicht ohnehin schon niedrig ist und sich auf einen großen Teil des Umsatzes bezieht.

Wie sehr nun für den Versicherer die Notwendigkeit besteht, unbedingt mindestens die dem vermutlichen Wagnis entsprechende Prämie zu fordern, ergibt sich aus folgender Überlegung. Es ist eine begreifliche Tatsache, daß der Versicherungsnehmer dazu neigt, die Prämie für die Kreditversicherung in den normalen Jahren zu sparen und der Frage erst dann wieder näher tritt, wenn es „kriselt", weil er dann die Aussicht hat, etwas „herauszubekommen". Für den Versicherer hat das zur Folge, daß er, besonders bei Einzelkrediten, in vermehrten Maße bedenkliche Wagnisse angeboten erhält. Die Tatsache aber weiter, daß die Versicherungsnehmer beim ersten Anzeichen wirtschaftlicher Besserung wieder vom Versicherungsvertrag zurücktreten, rückt das Erfordernis richtiger Prämienberechnung voll ins Licht. Dem Versicherer wäre in diesem Falle ja gar keine Gelegenheit gegeben, die zu niedrige Prämie in besseren Zeiten wieder auszugleichen.

Lediglich bei der Bündelversicherung hat es der Versicherer in der Hand, den Exporteur auf eine Reihe von Jahren an den Vertrag zu binden und sich dadurch die notwendige Ausgleichsmöglichkeit zu schaffen. Bei der Einzelversicherung ist dies jedoch nicht möglich, denn damit, daß der Schuldner die Warenforderung bezahlt, ist die Versicherung beendet. Es leuchtet ein, daß der Versicherer vor allem bei solchen Verträgen auf die normale Prämie sehen muß, die ihm keine Aussicht geben, daß er in der folgenden Zeit für die zu niedrig angesetzte Prämie entschädigt wird. Das geschilderte eigensüchtige Verhalten mancher Versicherungsnehmer ist vom Standpunkt des Versicherers aus wohl zu verurteilen, wenn es auch auf Seite des einzelnen Versicherungsnehmers begreiflich ist. —

4. Die Laufzeit der Versicherung.

Die Laufzeit der E. K. V. beginnt für jede einzelne Forderung mit dem Zeitpunkt, zu dem die Ware versandt wird. Dies hat innerhalb 6 Monaten nach Abschluß des Versicherungsvertrages zu geschehen. Ausgeschlossen von der Versicherung sind aber ausdrücklich Forderungen aus Warenlieferungen, die der Versicherungsnehmer vor dem Abschluß des Versicherungsvertrages ausgeführt hat, sofern nichts anderes vereinbart ist. (§ 5, Abs. 2c ABA).

Der Versicherer will demnach entsprechend den schwerwiegenden Folgen seiner Haftung unbedingt auf die Zusammensetzung der Wagnisse Einfluß haben. Denn, würde der Versicherer sich darauf einlassen, Wagnisse mitzuübernehmen, die beim Beginn der Deckung durch früher erfolgte Lieferungen bereits vorhanden sind, so bestünde die Gefahr, daß der Versicherungsnehmer erst dann Antrag stellt, „wenn er, ohne daß es nach außen bereits kenntlich geworden ist, über

einen oder mehrere seiner Abnehmer ungünstige Gerüchte gehört hat".[38])

Die Laufzeit für Geschäfte unter der d/p - Bedingung beträgt $2^1/_2$ Monate, im übrigen $4^1/_2$ Monate, jedoch sind diese Laufzeiten nicht für jedes Geschäft bindend; sie können vielmehr dem jeweiligen Deckungsbedürfnis angepaßt werden. Die Laufzeit der Versicherung kann auf besonderes Verlangen des Versicherungsnehmers um 3 Monate verlängert werden.

Unter der Voraussetzung, daß die Ware übernommen wurde, kann der Versicherungsnehmer weitere Verlängerung bis zur Dauer von insgesamt $12^1/_2$ Monaten[39]) vom Beginn der Versicherung an verlangen. So ist es zu verstehen, daß der Versicherungsvertrag selbst schon lange abgelaufen sein kann, daß aber die einzelnen Wagnisse immer noch den Schutz des Versicherers genießen. Die Entschädigungspflicht der Gesellschaft besteht aber nur, „wenn nachgewiesen wird, daß die Uneinbringlichkeit während der Laufzeit eingetreten ist".[40])

Das Versicherungsverhältnis erlischt nach Zeitablauf, Konkurs des Versicherers, Kündigung, Rücktritt, Anfechtung wegen Willensmängeln (hier mit rückwirkender Kraft) oder Verwirkung; ferner kann sich der Versicherer das Recht vorbehalten, den Vertrag zu kündigen, wenn ein Schadenfall eingetreten ist. Der Versicherer ist weiterhin berechtigt, den Vertrag mit Wirkung für die Zukunft aufzuheben, wenn der Versicherungsnehmer zahlungsunfähig wird; für den Versicherungsschutz von Geschäften, bei denen die Laufzeit der Versicherung bereits begonnen hat, ist die Aufhebung allerdings ohne Einfluß. (Aus dem Versicherungsvertrag des „Hermes" für die Mitglieder des Creditorenvereins Pforzheim).

Dieser Versicherungsvertrag sieht in § 15 Abs. 2 noch folgende Klausel vor: Wenn der „Hermes" wegen einzelner durch den Vertrag gedeckter Forderungen deswegen sich von seiner Verpflichtung zum Schadenersatz befreien kann, weil die dem Versicherungsnehmer auferlegten Vertragspflichten von diesem vorsätzlich oder grobfahrlässig verletzt wurden, so ist er berechtigt, von dem gesamten Vertrag zurückzutreten. Sein Zurücktreten von der Leistungspflicht muß der „Hermes" mit dem Hinweis auf die die Ursache bildenden Fälle begründen. Soweit versicherte Forderungen einer Bank abgetreten und bevorschußt sind, bleiben sie natürlich gedeckt. —

---

[38]) Herzfelder, Delkredereversicherung, a. a. O., S. 230.

[39]) Reichsverband 1929, S. 42.

[40]) § 15 ABA Abs. 1

5. Verhalten der Parteien während der Vertragsdauer.

Beim Abschluß des Vertrages muß der Versicherungsnehmer alle wichtigen Gefahrumstände wahrheitgemäß anzeigen. Verfehlt er sich in diesem Punkt, so ist der Versicherer berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten. Dieses Recht des Versicherers ist zwar nicht ausdrücklich in den Allgemeinen Bedingungen A (ABA) enthalten, ergeben sich aber nach § 16 f V. V. G.

Die Gesellschaft ist weiter berechtigt, vom Versicherungsvertrag zurückzutreten, wenn nach Abschluß des Vertrages gefahrerhöhende Umstände in den Verhältnissen des Schuldners eintreten oder der Gesellschaft nach diesem Zeitpunkt bekannt werden. In diesem Falle kann die Gesellschaft vom Versicherungsnehmer verlangen, daß er die Auslieferung der Ware an den Schuldner auf Kredit unterläßt. Erhebt sie jedoch diesen Anspruch, so hat sie dem Versicherungsnehmer, wenn die Auslieferung unterbleibt, von den wegen anderweitiger Verwertung der Ware sachgemäß aufgewandten Kosten, sowie von dem gegenüber dem Fakturenbetrage eingetretenen Mindererlös $^2/_3$ zu vergüten. Gegen das Verlangen der Gesellschaft steht dem Versicherungsnehmer das Recht zu, den E. K. V.'s-Ausschuß anzurufen. Der Ausschuß entscheidet endgültig. Bis zur Entscheidung des Ausschusses darf die Ware nicht gegen Kredit ausgeliefert werden. (§ 7 ABA Abs. 2). Diese Verpflichtung, dem Exporteur $^2/_3$ der Kosten oder des Mindererlöses zu ersetzen, trifft die Gesellschaft auch dann, wenn der Exporteur infolge gefahrdrohender Umstände seinerseits den Entschluß faßt, versandte Ware nicht auszuliefern, und demnach die Auslieferung unterbleibt. (§ 7, Abs. 3). Von dieser Sachlage muß der Versicherungsnehmer der Gesellschaft unverzüglich Kenntnis geben und ebenso auch davon, wenn der Schuldner in Verzug gerät oder wenn dem Versicherungsnehmer Umstände bekannt werden, die eine Erhöhung der Gefahr bedeuten. Gleichzeitig hat er die von ihm zur Sicherung seiner Ansprüche getroffenen oder beabsichtigten Maßnahmen mitzuteilen. Die ihm von der Gesellschaft erteilten Weisungen hat er zu befolgen.

Ist Gefahr im Verzug, so hat der Versicherungsnehmer — unbeschadet seiner Verpflichtung, dies sofort der Gesellschaft anzuzeigen — vorläufig den Vorteil der Gesellschaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes zu wahren. (§ 10 Abs. 1 ABA). Dieselbe Verpflichtung besteht für ihn dann, wenn der Tatbestand der Uneinbringlichkeit eintritt. (§ 10 Abs. 1). Ist die Mitteilung der eingetretenen Umstände der Gesellschaft nicht spätestens 6 Monate nach Beendigung der Laufzeit der Versicherung zugegangen, so erlischt der Anspruch des Versicherungsnehmers auf Entschädigung durch die Gesellschaft.

Dem Versicherer ist im Vertrag das Recht vorbehalten, jederzeit Bücher und Papiere des Versicherungsnehmers, die mit dem versicherten Geschäft im Zusammenhang stehen, einzusehen. (§ 10 ABA Abs. 3).

Nach § 9 ABA ist es dem Versicherungsnehmer untersagt, ohne Zustimmung der Gesellschaft die im Antrag angegebenen Zahlungsbedingungen zu ändern, dadurch, daß er etwa dem Schuldner eine die Einziehung der Forderung erschwerende Zahlungsart oder eine mehr als dreimonatige Verlängerung des Zahlungszieles bewilligt. Auch eine Verlängerung des Zahlungszieles bis zu drei Monaten darf er nicht bewilligen, wenn die Gesellschaft rechtzeitig widerspricht. —

6. Die Schadenverhütung.

Einer der schärfsten Angriffe, den wir in der einschlägigen Literatur finden und der sich Anfang 1926 gegen die Errichtung einer E. K. V. richtete — er stammt aus den Kreisen der Hamburger Exporteure — enthält folgende Ausführungen: [41]) „Für den Exporteur und Fabrikanten muß es ja eine herrliche Gelegenheit und ungeheure Versuchung sein, exportieren zu können, ohne nennenswertes eigenes Wagnis zu laufen; das eine Drittel, welches er selbst wagt, stellt zum Teil seinen Verdienst dar, in vielen Fällen wohl sogar den größten Teil davon . . . . . und die übrigen zwei Drittel läuft ja die Gesellschaft und Regierung und er bekommt seinen Gegenwert von der billig finanzierenden Bank ausbezahlt! Wer sollte da nicht Exportgeschäfte machen?"

Diese anfängliche Befürchtung, es werde durch die E. K. V. ein Anreiz zu leichtfertigem Export gegeben, hat sich in der Praxis jedoch bald als unbegründet erwiesen. Man hatte damals nicht bedacht, daß „niemand mehr Angst vor unsoliden Geschäften zu haben braucht, als die Versicherungsgesellschaft selbst".[42]) Die private Kreditversicherung war es denn auch, die zum wesentlichen Teil an der Ausgestaltung der Versicherungsbedingungen mitgewirkt hat und wohl auch mit dazu beitrug, daß diese dem Versicherungsnehmer eine fühlbare Belastung auferlegen: in Form der sogenannten Selbstbeteiligung. Die Wirkung ist gleichzeitig volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Natur. Volkswirtschaftlicher Natur insofern, als der unerwünschte „leichtfertige" Export unterbunden wird; die privatwirtschaftliche Wirkung wird uns im Nachstehenden beschäftigen.

Die „Selbstbeteiligung" hat den Zweck, einen Teil des entstehenden Verlustes auf den Versicherungsnehmer abzuwälzen und zwar, da

[41]) Rudolf H. Petersen: „Exportversicherung". In: „Wirtschaftsdienst", Heft 4 vom 29. Januar 1926, S. 115/16.

[42]) Handelszeitung des Hamburgischen Korrespondenten, Nr. 394 vom 25. August 1926.

sie dem jeweiligen Wagnis angepaßt wird, in solcher Höhe, daß der Exporteur unter allen Umständen auch über seinen Gewinn hinaus am Verlust beteiligt ist. Dadurch aber, daß die Selbstbeteiligung, die der Versicherungsnehmer nicht anderweitig in Deckung geben darf, eine Voraussetzung der E. K. V. bildet, ist der Versicherungsnehmer aus den gleichen Gründen, wie die Versicherungsgesellschaft selbst, gezwungen, Schadenfälle nach Möglichkeit zu verhüten. Hier liegt das vor, was Molt[43]) mit „Interessenkehrung" bezeichnet. Der Versicherungsnehmer, der nirgends so sehr, wie in der Kreditversicherung, der Versuchung ausgesetzt ist, den Schadenfall herbeizuführen oder zumindest nichts zu seiner Abwendung zu tun, wird dazu gebracht, „seine nicht unerhebliche Macht, drohende Schäden abzuwenden oder eingetretene zu verringern, voll einzusetzen. . . . . Nicht nur soll der Wunsch zu schädlichen Handlungen auf Seite des Exporteurs beseitigt werden, sondern er soll umgewandelt werden in das Bestreben, freiwillig alles zu unternehmen, was im Sinne möglichster Vermeidung eines Gefahreneintritts geschehen kann."[44])

Die „Selbstbeteiligung" des Versicherungsnehmers ist in der Praxis in verschiedener Weise gebräuchlich. Ihre Arten sollen uns im Folgenden beschäftigen.

α) Die Voraushaftung.

Unter Voraushaftung (auch „Eigenvorrisiko") ist derjenige Teil des jährlichen Verlustes zu verstehen, den der Versicherungsnehmer auf alle Fälle vorweg selbst trägt. Sie verdankt ihre Anwendung der Überlegung, daß es einen Leerlauf bedeutet, wenn der Versicherungsnehmer den Betrag jener Kreditverluste, die sich erfahrungsgemäß in seinem Betriebe bei normalem Geschäftsverlaufe gleichmäßig wiederholen, zunächst der Versicherungsgesellschaft als Prämie einzahlen und dann von der Gesellschaft als Schadenvergütung wieder zurückerhalten soll. Diese normalen oder typischen Kreditverluste bilden einen natürlichen Bestandteil der Preiserrechnung jedes Kaufmanns und brauchen nicht durch eine Versicherung abgewälzt zu werden. Mit anderen Worten: Der Durchschnittsverlust wird nicht mitversichert, da er mit Sicherheit in den nächsten Jahren wiederkehrt. Die Deckung des Durchschnittsverlustes stünde im Widerspruch zum Wesen der Versicherung überhaupt, da diese nur Schutz gegen ungewisse künftige Ereignisse bieten kann. Außerdem müßte die Deckung notwendigerweise die Prämie um den Durchschnittsverlust erhöhen.

---

[43]) Molt, Der Kreditversicherungsvertrag, S. 12 ff.

[44]) Ahrens, a. a. O., S. 86.

Das folgende Beispiel möge den Begriff der „Voraushaftung" erläutern:

Die versicherte Faktura sei	RM	10 000.—
Die Voraushaftung des Exporteurs $33^1/_3$ % .	„	3 333·33
a) Es tritt ein Vollschaden ein:		
dann trägt der Exporteur	RM	3 333·33
die Versicherungsgesellschaft . . .	„	6 666.67
b) Der Schaden betrage nur	RM	5 000.—
der Exporteur trägt wiederum . . .	„	3 333·33
die Versicherungsgesellschaft den Rest .	„	1 666.67

Wie die Voraushaftung im einzelnen Falle festzusetzen ist, das zu entscheiden begegnet in der E. K. V. erheblichen Schwierigkeiten. Stellt nämlich der Versicherungsnehmer seinen Antrag zu einer Zeit, in welcher die Volkswirtschaft mehrere aufeinanderfolgende Jahre normal verlaufen ist, so besteht für den Versicherer die Gefahr, daß er dem Versicherungsnehmer deswegen eine zu geringe Voraushaftung einräumt, weil dessen Verlustzahlen, die er im Antrag ausgewiesen hat, niedrig waren. Umgekehrt wird der Versicherer in krisenhaften Zeiten die Voraushaftung zu hoch einsetzen, wenn er diese den hohen Verlustzahlen des Exporteurs anpassen will. Eine zu hohe Voraushaftung aber schreckt den Versicherungsnehmer von der E. K. V. ab. Da aber der Exportkreditversicherer Bündelversicherungen auf mehrere Jahre abschließen muß, wenn er einen Ausgleich ereichen will, so muß er, um etwaige Fehlrechnungen auszugleichen, in den Versicherungsvertrag eine Bestimmung aufnehmen, wonach sich die Voraushaftung nach schadenfreien Jahren dergestalt regelt, daß sie sich jeweils um einen gewissen Prozentsatz der Schadenersatzleistung erhöht, die der Versicherer im einzelnen Fall zu zahlen hat. Umgekehrt wird der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Voraushaftung ermäßigen, wenn ein oder mehrere Jahre schadenfrei verlaufen sind. Auf diese Weise vermag der Kreditversicherer einen weiteren Mangel, wenn auch nur zum Teil, auszuschalten, nämlich das Fehlen genügender statistischer Unterlagen, die es gestatten, Voraushaftung und Prämie einwandfrei zu errechnen.

β) Die Ausfallhaftung.

Der Voraushaftung steht die andere Form der Selbstbeteiligung gegenüber, die Ausfallhaftung. Die Versicherungsgesellschaft bezahlt hier zwar jeden Schaden, dies aber nur teilweise, während der Versicherungsnehmer den nach den Grundsätzen einer anteilmäßigen Quotenhaftung errechneten Rest des Ausfalls selbst trägt.

Der § 4 der ABA ist grundlegend zugunsten des Exporteurs geändert worden. Die Ausfallhaftung des Versicherungsnehmers betrug bis zum September 1928 $33^1/_3$ % des beim Beginn der Laufzeit der Versicherung bestehenden Forderungsbetrages. Man hat diese starre Form der Ausfallbeteiligung aber abgeschafft und ein System eingeführt, das es gestattet, den einzelnen Wagnissen nunmehr besser gerecht zu werden. Die Voraushaftung ist auf $12^1/_2$ % des Fakturenbetrages festgesetzt worden, während der Exporteur daneben mit einer von Fall zu Fall zu bestimmenden Quote je nach der Wirtschaftslage der Länder am jeweiligen Ausfall wie folgt beteiligt wird: [45])

Gruppe I . . . 20 %

a) für Europa außer Gruppe IIa und IIIa,
b) für Vereinigte Staaten von Nordamerika und Canada.

Gruppe II . . . 25 %

a) für Österreich, Ungarn, Italien, Spanien, Finnland, Danzig,
b) für Südamerika außer Gruppe III b,
c) für Britisch Südafrika.

Gruppe III . . . $33^1/_3$ %

a) für Balkan (Jugoslavien, Albanien, Rumänien, Bulgarien, Griechenland und Türkei),
Randstaaten (Lettland, Estland, Litauen),
Polen, Portugal und seine Kolonien,
b) für Venezuela, Ecuador, Bolivien,
c) für Asien, Australien, Afrika außer Gruppe II c,
d) für Mittelamerika.

Ein Beispiel möge den Vorteil der heutigen Selbstbeteiligung gegenüber der früheren erläutern:
Angenommen, der Fakturenbetrag sei 10 000.— RM, die Quote 50%, Lieferung nach Spanien.

Altes System:			Neues System:
Fakturenbetrag	10 000.— RM		10 000.— RM
50 % Quote	5 000.— RM		5 000.— RM
$33^1/_3$ % Voraushaftung	3 333.— RM	$12^1/_2$ %	1 250.— RM
zu vergüten:	1 667.— RM		3 750.— RM
	abzügl. 25 % Ausfallhaftung		1 250.— RM
		zu vergüten:	2 500.— RM

[45]) Sonderabdruck aus Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 48 und 49 vom 28. 11. und 5. 12. 1928.

Die neue Regelung weist gegenüber dem alten Selbstbeteiligungssystem für den Versicherungsnehmer bedeutende Vorteile auf. Der Ausfall, auf den sich der Prozentsatz der Selbstbeteiligung bezieht, ist ja meist kleiner als der versicherte Fakturenbetrag. Daher ist auch die Belastung des Exporteurs kleiner als bei der Voraushaftung, die sich auf die gesamte Fakturensumme bezieht. —

γ) *Androhung des Zurücktretens vom Vertrag.*

Im § 15 ABA droht der Versicherer dem Versicherungsnehmer, vom Vertrag zurückzutreten oder sich zu weigern, Ersatz zu leisten, wenn der Versicherungsnehmer eine der ihm nach den Versicherungsbedingungen obliegenden Pflichten verletzt. Der Versicherer wird in diesem Falle von der Leistungspflicht befreit, gleichgültig, aus welchen Gründen sich der Versicherungsnehmer gegen die Vertragsbedingungen verfehlt hat. Hat der Versicherungsnehmer jedoch eine vertragliche Pflicht verletzt, nachdem der Versicherungsfall bereits eingetreten war, so kann der Versicherer von seiner Verpflichtung, Ersatz zu leisten, nur dann befreit werden, wenn die Vertragsverletzung auf grober Fahrlässigkeit oder auf Vorsatz des Versicherungsnehmers beruht.

Dem Exporteur werden also für den Fall, daß er die Belange des Versicherers gefährdet, gewisse Nachteile in Aussicht gestellt. Diese Sicherung wäre selbstverständlich weit zuverlässiger, wenn in der Persönlichkeit des Exporteurs überhaupt jeder Wille, das Versicherungsverhältnis zum eigenen Vorteil, aber zum Schaden des Versicherers zu mißbrauchen, im Keime erstickt würde. Erst wenn er freiwillig die Belange des Versicherers zu seinen eigenen macht, und nicht nur aus Besorgnis vor irgendwelchen Nachteilen alles daran setzt, um — soweit es in seiner Macht liegt — den Schadenverlauf so günstig wie möglich zu gestalten, dann, meint Ahrens,[46]) könne von einer wirklichen Gemeinschaft zur Wahrung des beiderseitigen Vorteils zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer gesprochen werden.

Das folgende Mittel dürfte geeigneter sein, den Exporteur zu möglichst vorsichtiger Behandlung der Wagnisse zu veranlassen. —

δ) *Der Besserungsschein.*

In der Bündelversicherung besteht die Einrichtung des sogenannten „Besserungsscheines"; d. h., die Versicherungsgesellschaft ist bereit, dem Exporteur für die folgenden Vertragsjahre eine Ermäßigung entweder der Prämie oder der Voraushaftung zuzugestehen, wenn das erste und die folgenden Vertragsjahre schadenfrei verlaufen sind.

[46]) Ahrens, a. a. O., S. 89.

Dem Exporteur, der sieht, daß seine Sorgfalt Anerkennung findet, indem ihm Vorteile dafür eingeräumt werden, bedeutet dies einen Ansporn zu fernerer Sorgfalt. Er sieht eine Möglichkeit, die Versicherungsprämie, die er mitunter schmerzlich empfindet, auf ein erträgliches Maß zurückzuführen.

Welchen der gebotenen Vorteile der Exporteur im Falle eines schadenfreien Verlaufes in Anspruch nehmen soll, ist Sache der Überlegung. Die Ermäßigung der Prämie hat den Vorteil für sich, daß er bei der Erneuerung des Vertrages weniger zahlen muß. Glaubt der Exporteur aber, einen weiteren schadenfreien Verlauf nicht durchhalten zu können, so kann es für ihn besser sein, wenn er sich eine geringere Voraushaftung ausbedingt. Treffen ihn unerwartet besonders schwere Verluste, so kann die Gesellschaft infolge der ermäßigten Voraushaftung einen wesentlich höheren Betrag an ihn zahlen müssen, als er durch Prämiensenkung erspart hätte.

Die andere Seite des „Besserungsscheines", nämlich die, daß er sich in einen „Verschlechterungsschein" verwandelt, wenn während der Vertragsjahre Schadenfälle eintreten, vermag, da in diesem Falle die Vertragsbedingungen, wie Prämie und Voraushaftung, verschärft werden, den Exporteur von etwaigen unlauteren Handlungen abzuschrecken. —

7. Die Schadenregelung.

Ein eingetretener Schadenfall wird beim Plan A in folgender Weise geregelt: Soll der Versicherer tatsächlich den Schaden ersetzen, so ist Voraussetzung, daß der Exporteur die Uneinbringlichkeit der Warenforderung nachgewiesen hat. Von der Schadensumme wird zunächst der der Selbstbeteiligung des Exporteurs entsprechende Betrag abgezogen. Wenn die Ausfälle jedoch den Prozentsatz des Fakturenwertes nicht überschreiten, für den die Ausfuhrfirma selbst die Voraushaftung übernommen hat, so besteht für die Versicherungsgesellschaft überhaupt keine Zahlungsverpflichtung. Ist aber der Schadenbetrag höher als die Selbstbeteiligung des Exporteurs, so darf der „Hermes" von dem verbleibenden Betrag noch folgende Abzüge machen:

1. Zahlungen des Schuldners oder dritter Personen, die sich offenbar auf die versicherten Forderungen beziehen, Rücklieferungen, aufrechenbare Forderungen und Skonti, die der Schuldner abzuziehen berechtigt war;
2. den Erlös aus Sicherheiten;
3. sonstige nach eingetretener Zahlungsunfähigkeit geleistete Zahlungen des Schuldners.

Der restliche Betrag stellt die von der Gesellschaft zu leistende Entschädigungssumme dar. Sie erhöht sich um die Zinsen, die seit dem Tage, an dem die Uneinbringlichkeit der Forderung festgestellt wurde, aufgelaufen sind und die die Ausfuhrfirma für den der Versicherung zugrundeliegenden Kredit zu zahlen hat; sie erhöht sich weiterhin um den Betrag der Kosten, die der Versicherungsnehmer den Umständen entsprechend für die Ermittlung und Feststellung des ihr zur Last fallenden Schadens aufwenden mußte.[47])

Sobald der Ausfall der Forderung einwandfrei feststeht, ist der Versicherer verpflichtet, unverzüglich den Versicherungsbetrag zu erlegen. Meist wird der Nachweis der Uneinbringlichkeit aber längere Zeit in Anspruch nehmen. Der Versicherer hat daher eine Vorentschädigung zu leisten, wenn der Ausfall nach 6 Monaten, von dem Zeitpunkt ab gerechnet, an dem Protest erhoben wurde oder an dem das für die Uneinbringlichkeit als maßgebend vereinbarte Ereignis eingetreten ist, noch nicht feststeht.

Die Vorentschädigung richtet sich nach der Höhe des Ausfalls, die von dem mit der Verwaltung der Masse Beauftragten oder einer sonstigen zur Befriedigung der Gläubiger eingesetzten oder vereinbarten Stelle geschätzt wird. Kann eine solche Schätzung nicht beigebracht werden, so hat die Versicherungsgesellschaft vorläufig 25 % des noch ausstehenden Betrages der versicherten Forderung zu ersetzen,[48]) wobei sie jedoch den von dem Versicherungsnehmer selbst zu tragenden Betrag, die Voraushaftung, abziehen darf. —

Die Regelung des Schadenfalles beim Plan B weicht in manchem von der des Planes A ab, da beim Plan B die bevorschussende Bank eine Rolle spielt.

Nach § 10 Abs. 1 hat die Gesellschaft die Bank zu entschädigen, sobald der Ausfall, den die Bank beim Exporteur erleidet, endgültig feststeht. Dieser Ausfall wird nun zwischen Bank und Versicherungsgesellschaft dergestalt geteilt, daß erstere $^1/_3$ und letztere $^2/_3$ daran tragen. Es besteht also im Falle des Planes B gegenüber Plan A insofern ein Unterschied, als letzterer eine Voraushaftung kennt, die die Versicherungsgesellschaft vom Schadenbetrag abzieht, worauf sie den übrig bleibenden Ausfall mit dem Exporteur teilt. Beim Plan B, bei dem der Versicherungsnehmer anteilig haftet, ist die Haftung der Versicherungsgesellschaft eine höhere als beim Plan A, also beim System der Voraushaftung des Versicherungsnehmers. Ausgenommen ist der Fall des gänzlichen Verlustes, bei welchem beide Systeme dasselbe Ergebnis aufweisen.

---

[47]) Reichsverband 1926, S. 27/28.
[48]) Reichsverband 1926, S. 29.

Der Ausfall, den der „Hermes" der Bank zu ersetzen hat, errechnet sich in folgender Weise (§ 11 ABB): Es sind vom Vorschußbetrag abzuziehen.

a) die Zahlungen des ausländischen Schuldners oder dritter Personen, die sich offenbar auf die bevorschußte Warenforderung beziehen, sowie der Erlös von Rücklieferungen oder aufrechenbaren Forderungen, soweit ihr Wert der Bank zugeflossen ist;
b) der Erlös von Deckungen oder sonstigen Sicherheiten, den die Bank zur Verrechnung auf ihre durch die Versicherung gedeckte Vorschußforderung erhalten hat;
c) die Rückzahlungen, die der Exporteur bereits zur Tilgung des versicherten Vorschusses an die Bank geleistet hat.

Wie beim Plan A leistet der „Hermes" auch im Falle des Planes B eine Vorentschädigung, wenn der Ausfall nach 6 Monaten, nachdem die Warenforderung oder das Akzept des ausländischen Schuldners notleidend geworden oder der ausländische Schuldner in Zahlungsverzug geraten ist, noch nicht feststeht. (§ 10 Abs. 2 ABB). In diesem Falle wird von der gedeckten Summe zunächst die Selbstbeteiligung der Bank abgezogen. Von dem übrigbleibenden Betrag leistet der „Hermes" dann 50 % als Vorentschädigung. Weitere 25 % der auf diese Weise errechneten Vorentschädigung sind drei Monate nach dem genannten Zeitpunkt fällig und nach abermals drei Monaten wird der Rest von 25 % bezahlt. —

Auch nach Plan C wird an den Versicherungsnehmer eine Vorentschädigung geleistet. Hier ist sie dann fällig, wenn der russische Staat oder die russische Staatsbank sechs Monate nach dem Zeitpunkt der Fälligkeit der Warenforderung ihre Verbindlichkeit noch nicht erfüllt haben. Der „Hermes" ersetzt dann vorläufig 25 % des in diesem Zeitpunkt noch ausstehenden Betrages der versicherten, um die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers verminderten Forderung. Nach je weiteren drei Monaten werden in gleicher Weise jeweils weitere 25 % vergütet. (§ 6 ABC).

Der Ausfall, den der „Hermes" dem Exporteur zu ersetzen hat (§ 7 ABC), errechnet sich wie im Plan A: Es werden von der endgültigen Schadensumme die Voraushaftung des Exporteurs abgezogen, ferner die Zahlungen oder Lieferungen des Schuldners oder Dritter, die sich offenbar auf die versicherten Forderungen beziehen usw., der Erlös aus Sicherheiten usw. und sonstige nach eingetretener Uneinbringlichkeit geleistete Zahlungen des Schuldners oder Dritter. —

c) Die Rückversicherung der deutschen E. K. V.

Obgleich die Rückversicherung auf dem Gebiet der Kreditversicherung in den letzten Jahren wesentliche Fortschritte erzielt hat, sowohl was die Rückdeckung bei inländischen Gesellschaften als auch was die Rückdeckung auf internationaler Grundlage anlangt, so reichen doch alle privatwirtschaftlichen Kräfte nicht aus, um das gewaltige Wagnis der Katastrophe in den Absatzgebieten des deutschen Ausfuhrhandels mit einzuschließen; ohne diese Deckung aber mißt der Exporteur der E. K. V. keinen Wert bei. In Deutschland hat man daher den mit der Durchführung der E. K. V. betrauten Gesellschaften in gewissem Umfange Hilfe und Rückhalt durch die öffentliche Hand gewährt: das Reich übernahm das Katastrophenwagnis in vollem Umfange.

Alle Forderungsausfälle, die sich aus dem Katastrophenwagnis ergeben, werden vom Reich getragen. Der Erstversicherer (seit dem Zusammenbruch der „Frankfurter Allgemeinen" ist es der „Hermes" allein) bleibt infolgedessen vom Katastrophenwagnis vollkommen unberührt. Ihm allein und nicht etwa dem Versicherungsnehmer haftet das Reich. Das Reich spielt bei der E. K. V. ausschließlich die Rolle des Rückversicherers. Die Mittel, aus denen es seinen Rückversicherungsverpflichtungen gerecht wird, hat es der produktiven Erwerbslosenfürsorge entnommen. Für Plan A wurde ein Fonds von 10 Millionen RM und für Plan B ein Fonds von 5 Millionen RM zur Verfügung gestellt. Da das Reich aber auch jenen Teil des Normalwagnisses trägt, so erhält es hierfür auch einen entsprechenden Prämienanteil, der dem Fonds zugeführt wird.

Ist der Fonds samt den Prämien, die ihm zugeführt wurden, erschöpft, so haften für alle weiteren, an sich aus dem Fonds zu entnehmenden Beträge die beiden Rückversicherungsgesellschaften „Münchener Rückversicherungsgesellschaft" A.-G. in München und „Frankonia", Mit- und Rückversicherungs-A.-G. in Berlin, die sich in einem unter Zustimmung des Reiches abgeschlossenen Vertrage dem Erstversicherer gegenüber dazu je zur Hälfte verpflichtet haben.

Dem Versicherungsnehmer gegenüber trägt der „Hermes" im Versicherungsvertrage auch das Katastrophenwagnis. Von diesem Teil des gesamten Kreditwagnisses, der die Leistungsfähigkeit des „Hermes" übersteigt, wird dieser also in vollem Umfange durch entsprechende Rückversicherungen entlastet, in die sich das Reich und — dieser Punkt ist nicht unwichtig — private Rückversicherungsgesellschaften teilen.

Es war ein kluger Schachzug der Regierung, sich die Mitarbeit und Mitverantwortung privater Kreditversicherungsgesellschaften zu

sichern. Erstens konnte sie sich damit gewissermaßen unentgeltlich die langjährige Erfahrung von Fachleuten auf dem Gebiete der Kreditversicherung zunutze machen, wodurch es sich erübrigte, einen neuen und teueren Organisationsapparat aufzuziehen und zweitens wurde auf diese Weise die ganze Einrichtung nach streng versicherungsmäßigen Grundzügen gehandhabt, nicht zuletzt auch dadurch, daß die Einflußnahme der nicht von rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten geleiteten Regierungsorgane auf ein Mindestmaß beschränkt wurde.

Die praktische Mitarbeit der Regierung ist lediglich beaufsichtigender Art. Die zur Durchführung der E. K. V. eingesetzte „Große Kommission" hat die Richtlinien aufzustellen und darüber zu wachen, daß sie eingehalten werden.[49]) Die Beschlüsse dieser Kommission sind für den „Hermes" aber nur dann bindend, wenn er ausdrücklich zugestimmt hat, was eigentlich selbstverständlich ist, da einem privaten Unternehmen nicht zugemutet werden kann, seine erwerbswirtschaftlichen Grundsätze volkswirtschaftlichen Erwägungen zu sehr unterzuordnen.

Zur Mitwirkung bei der E. K. V. sind ferner zwei E. K. V.'s-Ausschüsse bestellt, die ihren Sitz in Berlin und Hamburg haben. Die Zusammensetzung und die Zuständigkeit dieser Ausschüsse sind durch besondere Geschäftsordnungen geregelt.

Die ins Einzelne gehende Regelung und Beaufsichtigung des Geschäftsgebarens der Gesellschaft durch das Reich könnten als eine Erschwerung der geschäftlichen Abwicklung der E. K. V. angesehen werden. Dies trifft aber nicht in dem zu vermutenden Maße zu. Es ist begreiflich, daß man auf Seite der Regierung darüber unterrichtet sein will, wie die zur Verfügung gestellten Fonds beansprucht werden und daß die Regierung mit Hilfe dieser Ausschüsse auch die Möglichkeit haben möchte, auf das bei der Gründung der E. K. V. angestrebte Ziel, den zusätzlichen Export zu fördern, Einfluß auszuüben.

Nicht zu verstehen ist jedoch, daß man in Regierungskreisen auch heute noch die Auffassung vertritt, die E. K. V. sei „eine dankenswerte staatliche Subventionsmaßnahme",[50]) denn in einem anderen Sinne kann doch wohl die Bestimmung, daß „die Kreditversicherung nicht überwiegend oder zu einem unangemessen hohen Bruchteil einem einzelnen Exporteur zugutekommen"[51]) soll, nicht gedeutet werden.

---

[49]) Die Mitglieder der „Großen Kommission" werden durch das Reichswirtschaftsministerium aus den Kreisen der Reichsbehörden, der beteiligten Versicherungsgesellschaften und der Wirtschaft berufen.

[50]) Goldschmidt, a. a. O., S. 123.

[51]) Diese Bestimmung ist auch nach dem Zusammenbruch der „Frankfurter Allgemeinen" in den zwischen dem „Hermes" und dem Reich im Frühjahr 1930 abgeschlossenen Vertrag aufgenommen worden.

Goldschmidt [52]) hat aber bereits 1928 in seiner Arbeit über die E. K. V. mit aller Deutlichkeit darauf hingewiesen, daß dieser Bestimmung „eine erhebliche Verkennung der Bedeutung und Wirkung der Versicherungsprämie" zugrundeliege. Denn die Gefahr, daß eine staatliche Leistung nur einer Minderheit von Teilnehmern zuteil werde, bestehe nur dann, wenn der staatlichen Leistung eine nicht entsprechende Leistung des Nutznießers gegenüber stehe. In der E. K. V. sei dies mit Sicherheit nicht der Fall. — Die Gesellschaften vereinnahmten z. B. im Geschäftsjahr 1927/28 soviel Prämien, daß sämtliche Ausgaben, einschließlich der nicht geringen Errichtungskosten gedeckt wurden, sodaß also die vom Reich zur Verfügung gestellten Fonds unangegriffen blieben.[53]) Die Errichtung der E. K. V. hatte dem Reich keine oder nur wenige Kosten verursacht. Auch die Bereitstellung der Fonds bedeutet für das Reich keinen Verlust. Abgesehen davon nämlich, daß der vom Reich zur Verfügung gestellte Betrag im Verhältnis zur Bedeutung des Gegenstandes einer E. K. V. wirklich als sehr geringfügig bezeichnet werden kann, war obendrein die Gefahr, daß die Fonds verbraucht werden würden, sehr gering deswegen, weil die gewöhnlich vorherrschenden Verluste aus dem normalen Wagnis in erster Linie von den Versicherungsgesellschaften aufgefangen wurden und weil ferner die fortlaufende Erneuerung oder Vergrößerung der Fonds durch die anfallenden Prämienanteile gesichert war.

Das gesamte Wagnis des Reiches aber erschöpft sich mit dem Verbrauch der Fonds. Sollten Katastrophenwagnisse größere als die zur Verfügung gestellten Mittel nötig machen, so haben die für diesen Fall mit dem Reich im Vertragsverhältnis stehenden privaten Rückversicherer einzuspringen.

Für das Reich bedeutet die E. K. V., wie man sieht, einen Versuch, der ihm in keiner Weise zu teuer zu stehen kommen kann; ganz im Gegensatz zur englischen staatlichen E. K. V., die eigentlich ja nur ein Garantiesystem darstellt und den englischen Staat erhebliche Summen gekostet hat.

Im Ganzen genommen, kann man wohl mit Recht die Lösung des Problems der Deckung des Katastrophenwagnisses, wie sie im Rahmen der deutschen E. K. V. versucht wird, als außerordentlich glücklich bezeichnen. Die Beteiligung des Reiches an der E. K. V. hindert den „Hermes" nicht, in der praktischen Ausübung ganz nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen zu verfahren. In der Frage des Katastrophen-

---

[52]) Goldschmidt, a. a. O., S. 123.

[53]) Nach dem Bericht des „Hermes" an die „Große Kommission" über das Geschäftsjahr 1927/28.

wagnisses aber steht das Reich dem privaten Kreditversicherer als mächtiger Schützer zur Seite, ohne dessen Hilfe das schwierige und gefährliche Werk einer E. K. V. niemals mit Aussicht auf Erfolg hätte unternommen werden können. —

II. Das indirekte Geschäft.

Wir haben uns in den vorhergegangenen Kapiteln mit dem „direkten" Geschäft befaßt. Hier trat der Kreditversicherer zum Versicherungsnehmer, dem Exporteur, als sogenannter Erstversicherer in unmittelbare versicherungstechnische Beziehungen.

Auch die Rückversicherung der deutschen E.K.V. haben wir unter dem „direkten Geschäft" besprochen, weil auch die rückversicherungstechnischen Arbeiten sämtlich vom Erstversicherer, dem „Hermes", erledigt werden; außerdem ist das Rückversicherungsverhältnis der deutschen E. K. V. dadurch, daß das Reich beträchtliche Garantiefonds zur Verfügung gestellt hat, die ihren Ursprung also nicht aus kaufmännischem Gewinnstreben herleiten, eigentlich ohne alle betriebswirtschaftlichen Probleme.

Beim „indirekten" Geschäft nun, worunter wir die in Deutschland bestehende Rückversicherung der ausländischen E. K. V.'en verstehen, hat es der Kreditversicherer nur mit einem anderen Kreditversicherer zu tun, der seinerseits vielleicht unmittelbar an den Versicherungsnehmer herantritt. Er ist in diesem Fall der Rückversicherer des Erstversicherers. Aus diesen Beziehungen des Exportkredit-Rückversicherers zum Exportkredit-Erstversicherer ergeben sich nun eine Reihe von versicherungstechnischen Fragen, mit denen wir uns in den folgenden Kapiteln beschäftigen wollen.

a) Wesen und Zweck der Rückversicherung.

Die Rückversicherung ermöglicht es dem Versicherer, seine Versicherungsobjekte entsprechend seiner bereits bestehenden Wagnisgruppen zu teilen. Er deckt die Gefahr nicht allein, sondern er deckt sie wieder „rück". Der Stoß, den er im Schadenfalle erhält, wird elastisch aufgefangen von der Gruppe der Rückversicherer; denn diesen übergibt der Erstversicherer den überschüssigen Betrag oder die von ihm nicht versicherte Gefahr, durch deren Eintreten das versicherte Objekt ganz oder teilweise verloren gehen kann und gegen die der Versicherungsnehmer sein Eigentum zu schützen sucht.

Unter Rückversicherung versteht man also diejenige Versicherung, „durch welche ein Versicherer (der Haupt- oder Erstversicherer) sich für die einem Versicherten gegenüber übernommene Zahlungsverpflichtung von einem anderen (dem Rückversicherer) eine teilweise oder

ganze Deckung versprechen läßt". [1]) Hierbei ist zu betonen, daß durch das Rückversicherungsverhältnis jedoch keinerlei Beziehungen zwischen dem Versicherten und dem Versicherer des Erstversicherers, dem Rückversicherer, geschaffen werden, und „dadurch die vom Erstversicherer gegenüber seinem Versicherungsnehmer eingegangene Verpflichtung weder aufhört, noch auch im geringsten beschränkt oder beeinflußt wird, sondern, daß der erste Vertrag, ohne daß er geändert oder erneuert wird, weiter bestehen bleibt. Die rückversicherten Summen bilden vielmehr die Grundlage für einen neuen, ausschließlich zwischen dem Erstversicherer und dem Rückversicherer abgeschlossenen Vertrag. Dieser neue Vertrag, an dem der ursprüngliche Versicherungsnehmer nicht mitgewirkt hat und von dem er meist gar nichts weiß oder doch wenigstens nichts zu wissen braucht, berührt ihn deshalb in keiner Weise, woraus sich ohne weiteres ergibt, daß der ursprüngliche Versicherungsnehmer von dem Rückversicherer keinerlei Leistungen beanspruchen kann".[2])

Es bedarf aber jeder Rückversicherungsvertrag, um zu entstehen und zu bestehen, einer Hauptversicherung, denn ohne sie wäre er gegenstandslos.[3])

Der Zweck der Rückversicherung kann ein recht vielfältiger sein. Wenn wir aber alle außerhalb rein versicherungstechnischen Erwägungen liegenden Umstände unbeachtet lassen, so hat die Rückversicherung den Zweck, die Sicherheit des Unternehmens des Erstversicherers zu erhöhen, der auf dem Wege der Rückversicherung denjenigen Teil seiner Verpflichtung von sich abwälzen will, den er nach vernunftgemäßen Versicherungsgrundsätzen nicht behalten darf; die Quote also, um die er sich im Hauptversicherungsvertrage zu hoch belastet hat.[4])

Nebenher läuft allerdings noch ein weiterer Zweck der Rückversicherung: sie soll dem Erstversicherer eine laufend gewinnbringende Tätigkeit gewährleisten. Im Grund hängen diese beiden Forderungen aber miteinander zusammen, denn ein laufender Überschuß ist wohl nur von einem unbedingt sicheren Unternehmen zu erwarten.

---

[1]) Moldenhauer, a. a. O. — Der Erst- (Direkt-) Versicherer ist der Rückversicherungsnehmer, der die Rückversicherung gewährende Versicherer ist der Rückversicherer. Die weitere Abgabe des Rückversicherers nennt man Retrozession. Rückversicherung und Retrozession unterscheiden sich in ihrer technischen Behandlung und in ihrer rechtlichen Stellung in keiner Weise voneinander, wohl aber ist die letztere in der Praxis ganz anders zu bewerten. Die Gründe hierfür liegen darin, daß die Retrozessionen mit hohen Abzügen belastet zu sein pflegen, sodaß sie für die übernehmende Gesellschaft nur selten noch Aussicht auf ein befriedigendes Ergebnis bieten.

[2]) Cruziger, a. a. O., S. 187.

[3]) Ehrenberg, a. a. O., S. 44.

[4]) Ehrenberg, a. a. O., S. 10.

Nun ist nicht gesagt, daß die Rückversicherung nur für den Erstversicherer einen Zweck habe. Nein, der Rückversicherer will sich dadurch, daß er die Rückversicherung übernimmt, an einem fremden Versicherungsgeschäft beteiligen. Er tut dies nicht des zu erzielenden Gefahrenausgleiches wegen, sondern um an einem Versicherungsgeschäft Anteil zu erhalten, ohne daß er sich dazu der üblichen Form des direkten Abschlusses mit dem Versicherten bedient. Hier arbeitet die Zwangslage des Erstversicherers, einen Teil des Wagnisses in Rückdeckung abgeben zu müssen, für ihn und verhilft ihm damit auf dem Umweg über die Rückversicherung zu einem Geschäft, das er nicht als Erstversicherer bekommen konnte.

b) Die Entwicklung der Exportkredit-Rückversicherung und die internationalen Verknüpfungsbestrebungen.

Als man in den Anfängen der Kreditversicherung auch Exportkredite versicherte, mußte notwendigerweise — so sollte man annehmen — auch daran gedacht werden, die übernommenen Wagnisse teilweise in Rückversicherung abzugeben. Es fehlte ja zu damaliger Zeit, da die Versicherung auf bestimmte Handelspersonen bestimmter Orte beschränkt blieb, infolge der verhältnismäßig geringen Anzahl von Wagnissen an dem für ein Versicherungsunternehmen unerläßlichen Wagnisseausgleich und an der Wagnissemischung.

Der Gedanke der Rückversicherung an sich war damals nicht unbekannt; wenn man aber die Gefahren des Exportkredits noch nicht auf den Rückversicherer abgewälzt hat, so lag das wohl daran, daß einerseits noch keine entsprechend leistungsfähigen Rückversicherer vorhanden waren, andererseits aber sich auch niemand bereit fand, Wagnisse zu übernehmen, deren Größe und Art man nicht zu überschauen vermochte und wofür auch Beispiele fehlten, die in ihren Ergebnissen hätten richtungweisend sein können. Herzfelder [5]) mußte diesen gänzlichen Mangel an Rückversicherung vor zwei Jahrzehnten noch beklagen. So sind die zahlreichen Fehlschläge einer Versicherung von Exportkrediten zweifellos zum größten Teil damit zu erklären, daß eine tragfähige Rückversicherung fehlte, die verhindert hätte, daß den Versicherer in jedem Falle der Verlust in voller Schwere traf.

Erst in neuerer Zeit, seitdem sich in England und Deutschland die Kreditversicherung zu einem System durchgerungen hatte, das versicherungstechnisch einwandfrei und praktisch von Wert war, gingen Kreditversicherung betreibende Unternehmungen dazu über, sich gegenseitig an den Wagnissen zu beteiligen. Das erste Austauschverhältnis

---

[5]) Herzfelder, Problem, S. 114.

dieser Art bestand zwischen der „Trade Indemnity Co., Ltd.“,[6]) in London und dem „Hermes“, Kreditversicherungsbank A.-G., in Berlin. Die Beziehungen dieser beiden Gesellschaften bestehen schon seit einer Reihe von Jahren.

Die eigentliche Entwicklung der Rückversicherung von Exportkrediten[7]) beginnt aber erst in jüngster Zeit, als die Staaten, in der Absicht, ihren Export zu fördern, sich an der Errichtung von E.K. V.'en beteiligten oder solchen Bestrebungen ihre Unterstützung angedeihen ließen und dadurch den bekannten großartigen Aufschwung der internationalen E. K. V.'en veranlaßten. Es entstanden eine Reihe meist vortrefflich finanzierter Gesellschaften, die sich natürlich sofort nach geeigneter Rückversicherung umsahen, wie sie ebenso bemüht waren, sich des Austausches von Auskünften wegen mit gleichgerichteten Gesellschaften fremder Staaten in Verbindung zu setzen und möglichst das beiderseitige Verhältnis vertraglich zu regeln.

In den Fällen, da mehrere auf dem Gebiet der E. K. V. tätige Gesellschaften eines gleichen Landes sich etwa an ein Land wandten, in dem nur eine einzige E. K.V.'s-Gesellschaft bestand, konnte ein scharfer Wettbewerb um diesen einzigen E. K. Versicherer nicht ausbleiben. Man bewarb sich nun nicht allein um die Auskunftquelle, sondern vor allem um die Möglichkeit des Austausches der Wagnisse. Der Rückversicherer sucht ja nicht nur seine eigenen, den Selbstbehalt übersteigenden Wagnisse abzugeben, sondern dafür auch seinerseits wieder Wagnisse einzutauschen, um dadurch seinen eigenen Versicherungsbestand nach

---

[6]) „The Insurance and Finance Chronicle“ vom 15. 5. 1928, S. 1862: (aus der Rede Mr. Duhamel's, der auf der Tagung der Kreditversicherer in London die „Trade Indemnity“ vertrat): „. . . . our first attempt to cooperate was made several years ago by our asking the Hermes Company of Berlin to look after enquiries we received regarding German firms. They readily agreed, and we reciprocated by giving them information respecting English firms.“

[7]) Das Handelsblatt der „Frankfurter Nachrichten“ vom 16. 10. 1928 schreibt in einem Aufsatz „Die Exportkreditversicherung“ u. a.: „Interessant ist noch die Tatsache, daß ähnlich wie bei den anderen Versicherungszweigen, auch die Exportkreditversicherung zu einer internationalen Basis zu gelangen versucht. . . . . Schon jetzt ist es in der Praxis nicht selten, daß eine ausländische Kreditversicherungsanstalt an dem Risiko-Ausgleich eines Geschäftes beteiligt ist, das ein deutscher Exporteur mit einem Kunden des betreffenden Staates, in dem dieses ausländische Kreditinstitut seinen Sitz hat, abgeschlossen hat. Dadurch wird naturgemäß die Sicherheit des gesamten Geschäftsabschlusses wesentlich erhöht.

Man kann wohl sagen, daß die Kreditversicherung mit dieser internationalen Erweiterung den letzten Schritt unternimmt, um sich vollständig der gewohnten Form des Versicherungsmarktes anzupassen. Die Vollendung dieses Beginnens wird wohl nicht mehr allzulange auf sich warten lassen.“

Gesichtspunkten mischen zu können (nach Ländern, Art der Kundschaft, der Geschäftszweige usw.), die den Zufall möglichst ausschließen. Er ist daher bestrebt, nur denjenigen Kreditversicherern Rückversicherungen zu übertragen, die selbst geneigt sind, Rückversicherungen abzugeben. Ein derartiger Rückversicherungsvertrag enthält meist eine sog. Ausschließlichkeitsklausel, derzufolge die fremdstaatliche Gesellschaft in seinem Lande nur mit ihm allein arbeiten darf und umgekehrt. Das läuft praktisch darauf hinaus, daß ein Kreditversicherer, insoweit es sich um Exportkredite handelt, jeweils nur mit einer einzigen Gesellschaft eines fremden Landes in Verbindung steht.[8]) Ausnahmen hiervon kommen natürlich vor.

Die geringe Anzahl von Kreditversicherern,[9]) die überdies noch durch die bereits erwähnte Ausschließlichkeitsklausel daran gehindert sind, ihre Tätigkeit als Rückversicherer mit mehr als einem Kreditversicherer eines gleichen Landes aufzunehmen, zwang manchen Kreditversicherer, sich außerhalb des Kreises der Kreditversicherer Rückdeckung zu suchen. Er befand sich nun aber in ungünstiger Lage, denn, da das Exportkreditwagnis einem allgemeinen Rückversicherer meist keinen Anreiz zur Übernahme bot, mußte er diesem in manchen Fällen das Geschäft etwa dadurch schmackhaft machen, daß er ihm in irgendeiner anderen Versicherungssparte einen Wagnisanteil anbot, sofern er, der Kreditversicherer, auf Grund eigener Zugehörigkeit zu einem Versicherungskonzern dazu in der Lage war.

So kommt es, daß die Rückversicherer der E. K. V.'s-Gesellschaften nicht immer reine Kreditversicherer sind. Es haben sich allmählich eine Reihe allgemeiner Rückversicherer und, wie wir sehen werden, nicht nur solche der neuen Versicherungssparte angenommen.

---

[8]) Heath, auf der Tagung von 1926 in London: „. . . we (Die „Trade Indemnity". Der Verf.) are only dealing with one Company in each country, and I myself have always said, when others have approached me, that you cannot deal with half-a-dozen Companies in one country."

[9]) Goldschmidt, a. a. O., S. 134/135: „Allerdings finden diese Ziele, ausländische E. K. V.'s-Gesellschaften (und Kreditversicherungsgesellschaften) am Risiko zu beteiligen, ihre Grenze am Bestehen solcher Gesellschaften. Sie kommen gar nicht in Betracht in allen den Ländern, in denen das Kreditversicherungsgeschäft noch nicht Eingang gefunden hat und diese Länder stellen das eigentliche Arbeitsgebiet einer E. K. V. dar. Das E. K. V.'s-Geschäft zwischen Deutschland und England hat nur begrenzte Möglichkeiten. Es kommt darum den Bestrebungen, die bestehenden E. K. V.'en als Grundlage für einen Pool von Kreditinformationen zu benutzen, weit größere Bedeutung zu. Ein solcher Austausch von Erfahrungen und von Kenntnissen überseeischer Kunden könnte in der Tat zu einer bedeutenden Erweiterung der Aktionsbasis und zu einer Minderung des Risikos, das die E. K. V.'en übernehmen, führen und folgerichtig eine Senkung der Versicherungskosten nach sich ziehen. Wünschenswert ist eine derartige Verflechtung jedoch immer nur

In England z. B. sind die bedeutendsten Rückversicherer der „Trade Indemnity", abgesehen von der „Excess Insurance", die Lloyds Bank (nicht zu verwechseln mit der Lloyds Versicherung), Lazard Brothers und andere bedeutende Unternehmungen. Also auch Banken beteiligen sich als Rückversicherer. Das geht auch aus den Ausführungen Spain's [10]) hervor: „. . . . we are in friendly negotiation with Poland . . . and we have a Polish Bank, a very first-class Bank, who are not only willing to report to us but they are also willing to take part of the risk with us not as an Insurance Company but as a Bank. The same remarks might also apply to the Argentine, for instance. There they do just the same. They offer us whatever information we want. They make inquiries for us, and actially participate in the risk. It is purely a question of a mutual understanding. There is nothing binding in any way on the other Company."

In Deutschland versichern nach den Angaben einer Rückversicherungszeitschrift [11]) von den 25 bestehenden Rückversicherungsgesellschaften allein 16 Gesellschaften sämtliche Versicherungszweige. Man könnte hier annehmen, daß sie auch die Kreditversicherung rückdecken. Das stimmt jedoch nicht, denn dieser Versicherungszweig wurde damals ausschließlich von der „Frankfurter Allgemeinen", dem „Hermes", der „Vaterländischen", der „Albingia", der „Frankona" und vor allem vom „Münchener Rückkonzern" betrieben. Inzwischen sind aus diesen Gesellschaften die „Frankfurter Allgemeine", die „Vaterländische" und die „Albingia" wieder ausgeschieden.

Der „Münchener Rückkonzern" war es auch, der in Zusammenarbeit mit der „Trade Indemnity" den Anstoß dazu gab, daß im Jahre 1923 eine internationale Vereinigung der Kreditversicherer gegründet wurde. Sie führt den Namen „Internationale Kreditversicherungs-Vereinigung".

---

mit der Einschränkung, daß eine Auskunfterteilung beispielsweise des Hermes an die Trade Indemnity Company einem englischen Exporteur zugute kommt."

1926 schreibt César Ancey über die Verhältnisse in Frankreich (S. 36): „Les compagnies qui, tout récemment, ont entrepris l'assurance des crédits en France, dans les conditions de solvabilité et de bonne organisation que l'on attendait depuis longtemps, peuvent aussi bien réassurer qu'assurer directement les crédits commerciaux. Mais il semble que ces compagnies se soient, pour l'instant, limitées au marché intérieur; elles assurent, de préference, des crédits en France; peut être ont-elles songé à accepter des affaires à l'étranger, à couvrir des crédits à l'exportation, mais tout de suite de sérieuses difficultés se sont présentées à elles, étant donné qu'il leur faudrait créer de touts pièces de services spéciaux de renseignements et de règlements; en somme, toute une organisation fort complexe et très onéreuse pour chacune d'elles."

[10]) Report 1926, S. 30.

[11]) Deutsche Rückversicherungs-Zeitung, 8. Jahrgang, Nr. 1, S. 2.

Auf der der Gründung vorausgegangenen Tagung, am 3. und 10. Dezember 1926 zu London, die von 18 Ländern besucht war, standen das Problem „Kreditversicherung und Bank" und der Ausbau der internationalen Zusammenarbeit im Vordergrund. Dieser ersten internationalen Zusammenkunft der Kreditversicherer folgte am 16. und 17. April 1928 die zweite in Paris, die die Gründung der erwähnten Vereinigung brachte. Eine weitere Zusammenkunft fand im Juni 1930 zu Berlin statt.

Die Aufgabe der „Vereinigung" ist, alle Fragen der Kreditversicherung zu studieren und die Zusammenarbeit der Gesellschaften verschiedener Länder zu erleichtern. Dies will man erreichen durch Einführen eines Einheits-Versicherungsscheines, durch gegenseitiges Beschaffen von Auskünften, durch Austausch von Erfahrungen und durch gegenseitige Unterstützung, wenn es sich darum handelt, ausstehende Forderungen in Schadenfällen beizutreiben, usw., und ferner durch die Gründung von Gesellschaften in jedem Lande. Um den Gedanken der Kreditversicherung zu verbreiten und zur Mitteilung von Erfahrungen soll eine Zeitschrift herausgegeben werden. Weiterhin sollen neu zu errichtende Evidenzzentralen die Überwachung vornehmlich solcher Wagnisse erleichtern, in deren Ländern keine Kreditversicherungsgesellschaften bestehen; ebenso denkt man daran, diesen Evidenzzentralen auch die Rechtsverfolgung zu übertragen. —

Die Gründergesellschaften der „Vereinigung" sind:

Buenos Aires Insurance Co., Ltd., Buenos Aires,
Eidgenössische Versicherungs-A.-G., Zürich,
„Hermes", Kreditversicherungsbank A.-G., Berlin,
„Kompaß", Allgemeine Kredit- und Garantiebank, Wien,
National Surety Co., Ltd., New York,
Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij, Amsterdam,
Svenska Kreditforsäkringsaktiebolaget, Stockholm,
Trade Indemnity Co., Ltd., London,
L'Urbaine Crédit S. A., Paris.

Es sind demnach als Gründer je eine argentinische, schweizer, deutsche, österreichische, amerikanische, niederländische, schwedische, englische und französische Gesellschaft vertreten.

Die Statuten der „Vereinigung", die wert sind, etwas näher betrachtet zu werden, sehen drei Arten von Mitgliedern vor:

1. Gründungsmitglieder,
2. Ordentliche Mitglieder,
3. Korrespondierende Mitglieder.

Der Kreis der Gründungsmitglieder ist geschlossen. Ordentliches Mitglied kann jede Gesellschaft werden, die den Zweig der Kreditversicherung betreibt; korrespondierende Mitglieder alle, die ein sachliches Interesse daran haben und zugelassen werden.

Die Gründereigenschaft ist den betreffenden Gesellschaften satzungsgemäß für dauernd zugedacht. Ein triftiger Grund hierfür ist zwar nicht zu ersehen, wesentlich ist aber, daß diese Eigenschaft allein keinen Unterschied in den Rechten der Gründermitglieder und der ordentlichen Mitglieder schafft. Beide Kategorien sind gleichberechtigt, sowohl in bezug auf das aktive und passive Wahlrecht zum Verwaltungsrat,[12]) als auch in bezug auf die Ausübung des Stimmrechts bei der Generalversammlung.

Ganz anders liegt der Fall beim Verwaltungsrat. Wenn schon die Unterscheidung zwischen Gründermitgliedern und ordentlichen Mitgliedern schwer zu verstehen ist, so ist die Unterscheidung zwischen ständigen und gewählten Mitgliedern des Verwaltungsrates gänzlich ungerechtfertigt. Der Verwaltungsrat ist praktisch das wichtigste Organ der „Vereinigung". Bei ihm liegt die gesamte Geschäftsführung. Daß satzungsgemäß die letzte Entscheidung in allen Fragen bei der Generalversammlung liegt, besagt demgegenüber gar nichts; denn aus den Satzungen geht nicht mit genügender Klarheit hervor, ob in einer Generalversammlung über Initiativanträge von Mitgliedern beschlossen werden darf, oder ob die Generalversammlung nur berechtigt ist, alle aufgeworfenen Fragen zu besprechen, Beschlüsse aber nur über Anträge des Verwaltungsrates zu fassen. Im übrigen wird die Generalversammlung dem Verwaltungsrat gegenüber nur eine ähnliche formale Bedeutung haben, wie etwa im allgemeinen die Generalversammlung einer Aktiengesellschaft gegenüber dem Vorstand und dem Aufsichtsrat. Die Generalversammlung der „Vereinigung" wird sich schon infolge ihrer internationalen Zusammensetzung im wesentlichen darauf beschränken, die Berichte und Anträge des Verwaltungsrates gutzuheißen.

Die fünf ständigen Mitglieder des Verwaltungsrates [13]) haben im Vergleich zu den gewählten Mitgliedern des Rates eine gehobene Stellung; denn die gewählten Mitglieder, obwohl sie an sich nach Ablauf einer dreijährigen Amtsdauer jederzeit wieder wählbar sind, werden ständig wechseln, da wohl jede Gesellschaft Wert darauf legt, einmal Mitglied des Verwaltungsrates zu sein. Vom Standpunkt des Ansehens aus läßt sich die Zusammensetzung des Verwaltungsrates in gewisser Beziehung mit der des Völkerbundes vergleichen, der ebenfalls aus ständigen und

[12]) In den Statuten mit „Executiv Council" bezeichnet.

[13]) Diese sind: „Hermes", National Surety Co., Trade Indemnity, L'Urbaine, Nederlandsche Creditverzekering. —

nichtständigen Ratsmitgliedern besteht. Die ständigen Ratsmitglieder werden heute allgemein als die „großen" bezeichnet, was folgerichtigerweise bedeutet, daß die nichtständigen Ratsmitglieder eben weniger als die „großen" sind. In ähnlicher Weise wären demnach die zum „nichtständigen" Ratsmitglied gewählten Kreditversicherungs-Gesellschaften zur „zweiten Garnitur" zu rechnen.

Man sieht, daß die führenden Kreditversicherer nicht gewillt sind, ihre maßgebende Stellung etwa dadurch beeinträchtigen zu lassen, daß sie die „Vereinigung" von vorneherein auf der Grundlage der Gleichberechtigung aufbauten. Es gibt dafür wohl eine Erklärung, die die vorerwähnte Tatsache als entschuldbar, ja, wenn man will, sogar als einigermaßen berechtigt erscheinen läßt. Unter den ständigen Mitgliedern des Verwaltungsrates sehen wir ja diejenigen Gesellschaften vertreten, die oder deren Vorgänger im Laufe der letzten Jahrzehnte das meiste Lehrgeld bezahlen mußten, ehe und bis sie die Kreditversicherung zu einem lebensfähigen System ausgebaut hatten. Ist es ihnen deshalb zu verdenken, wenn sie an der internationalen Zusammenarbeit der übrigen Kreditversicherer, die sich gewissermaßen nur an den gedeckten Tisch zu setzen brauchten, auch die größeren Vorteile für sich in Anspruch nehmen? Dem entspricht denn wohl auch die Einrichtung der ständigen Verwaltungsratsmitglieder, die eine gewisse Sicherheit dafür bietet, daß die Geschäftsführung im Sinne der bedeutendsten Kreditversicherer gehandhabt wird. Sie sind ja wohl auch die Vertreter der jenigen Länder,[14]) die an einer internationalen Zusammenarbeit am meisten gewinnen dürften.

Es ist verständlich, daß die Gesellschaften, die erst dann zum Beitritt eingeladen wurden, als die „Vereinigung" gegründet war, aus Gründen des Ansehens hierzu wenig Lust verspürten. Die Zurücksetzung der übrigen Kreditversicherer ist auch nicht etwa mit dem Hinweis zu beschönigen, daß zwar von jedem Land nur e i n gewähltes Mitglied im Rat vertreten sein kann, daß aber die ständige Mitgliedschaft der Gesellschaft eines Landes die Wahl einer anderen Gesellschaft desselben Landes zum gewählten Mitglied des Rates nicht hindert. Der Widerstand der deutschen und ausländischen in diesem Punkt benachteiligten Kreditversicherer unter den bestehenden Bedingungen teilzunehmen, bewirkte denn auch, daß die Abänderung des betreffenden Statutenwortlautes zugesagt wurde.

---

[14]) In „The Insurance and Finance Chronicle" v. 15. 1. 1927, S. 1346, äußert sich F. V. Willey, eine führende Persönlichkeit der Lloyds Bank: „An effective elaboration of this skeleton could permit a substantial increase of World Trade, and in this, E n g l a n d, necessarily as the leading commercial nation, w o u l d b e t h e c h i e f g a i n e r, though all large scale trading countries would profit proportionately."

Wenn das große Werk eines internationalen Zusammenschlusses der Kreditversicherer nicht Stückwerk bleiben soll, dann kann die „Vereinigung" es sich auch nicht leisten, ernst zu nehmende Kreditversicherer durch ungerechtfertigte allzusehr unterschiedliche Behandlung ihrer Mitglieder vom Beitritt abzuschrecken. Daß in dieser Hinsicht von der „Vereinigung" der Bogen nicht überspannt werden kann, liegt in der Natur der Sache, da ein gedeihliches Zusammenarbeiten nur auf dem Boden gegenseitigen unbedingten Vertrauens und Entgegenkommens möglich ist. Dafür sorgt im übrigen schon ein gesundes gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis. Daß es aber auch gar nicht beabsichtigt ist, dafür bürgt wohl die Person des Vorsitzenden der Internationalen Kreditversicherer-Konferenz 1926, Heath, der ausführte: „The associated Credit Insurance Companies may then well become a real Band of Brothers, sharing a common interest and helping on a movement which we believe ist destined to be of vast importance to the well-being of our respective countries." [15])

Für die deutsche Kreditversicherung ist es sicher von Vorteil, daß sie durch den „Hermes", der ja zu den ständigen Verwaltungsratsmitgliedern gehört, in der „Vereinigung" an hervorragender Stelle vertreten ist; umsomehr, als sie durch den Konkurs der „Frankfurter Allgemeinen" und die Verluste der „Vaterländischen" in ihrer Bedeutung schwere Einbuße erlitt.

Culmer [16]) schreibt hierüber: „It was, indeed, a matter of comment whether France or Germany would play second fiddle to England in the matter of Credit Insurance. Germany was a distinct favourite, but after the failure of the Frankfurter Company, it looks as though France might come in a good second. The Fatherland Company (Vaterländische Kredit), J understand, has sustained a loss of about 200 000 £ on its credit business. This is regarded as being even more serious in its general effect than the failure of the Frankfurter Company." —

c) Deutsche Gesellschaften als Rückversicherer.

In Deutschland haben bis gegen das Ende des Jahres 1929 eine Reihe von Kreditversicherern die Rückversicherung ausländischer Kreditversicherungen, darunter auch der E. K. V.'en betrieben. Wir haben diese Gesellschaften bereits im vorhergegangenen Kapitel kennengelernt. Heute ist ihre Zahl wesentlich geringer; außer dem „Hermes" und dem „Münchener Rückkonzern" werden sich wohl keine weiteren Gesellschaften mehr mit diesem Versicherungszweig befassen,

---

[15]) Report 1926, S. 12.
[16]) The Insurance and Finance Chronicle, v. 1. 10. 1929, S. 2324.

da er ihnen riesige Verluste erbrachte. Auch der „Hermes" ist nicht davon verschont geblieben, wie dem letzten Geschäftsbericht des Münchener Rückkonzernes zu entnehmen ist, sodaß es wohl nur mehr eine Frage der Zeit sein wird, wie lange der „Hermes" sein allgemeines Kreditversicherungsgeschäft überhaupt noch betreiben wird. Darunter fällt natürlich nicht die E. K. V. mit Unterstützung des Reichs, die bisher einwandfrei gearbeitet hat.

Die „Frankfurter Allgemeine", deren Rückversicherungsgeschäft ausländischer Kreditversicherungen unserer Betrachtung zugrundegelegt ist, hatte diesen Versicherungszweig in einer eigenen Abteilung ihrer E. K. V. angegliedert und betrieb ihn von etwa Ende des Jahres 1927 an bis zum August des Jahres 1929. Die von der „Frankfurter Allgemeinen" dabei angewandte Technik kann ohne weiteres auf die Gepflogenheiten gleichgerichteter Unternehmungen übertragen werden.

Die Quoten, die die „Frankfurter Allgemeine" erhielt, waren nicht bei jedem ausländischen Kreditversicherer immer nur Wagnisse aus Ausfuhr-Warenkreditgeschäften. Die Kreditversicherer decken auch ihre inländischen Wagnisse bei ausländischen Rückversicherern, wenn es ihnen im eigenen Lande an entsprechend leistungsfähigen Rückversicherern fehlt.

Diese Wagnisse wiederum stammen zum großen Teil nicht aus Versicherungen von Warenkrediten, sondern bestehen auch aus Quoten der sämtlichen anderen Versicherungszweige, die im Rahmen der Kreditversicherung betrieben werden, wie:

Hypothekenversicherung,

Bürgschaftsversicherung, Zoll-, Fracht- und ähnliche Kautionen, bei denen es sich um selbstschuldnerische Bürgschaften gegenüber staatlichen Behörden oder ähnlichen Institutionen handelt;

Lieferungs- und Leistungskautionen;

Finanzkreditversicherung;

Rembourskreditversicherung;

Abzahlungsgeschäfte.

Die deutsche Gesellschaft als Rückversicherer einer ausländischen Kreditversicherungsgesellschaft erhält also zu ihrem Bestand an Wagnissen aus E. K. V.'en einen Bestand an Wagnissen aus Kreditversicherungen aller Art. Und das ist gut so. Denn je einseitiger ein Kreditversicherer arbeitet, je mehr er Verträge in einer gleichen Sparte abschließt und die anderen vernachlässigt, umso größer wird die Gefahr der Schadenhäufung. Nur bei richtiger Gefahrenmischung kann das Gesetz der großen Zahl, das im Versicherungswesen eine so bedeutende Rolle spielt, voll zur Geltung kommen.

Die Zusammenarbeit der Kreditversicherer ist soweit gediehen, daß einer der am Wagnis beteiligten Kreditversicherer für die anderen Mit-Rückversicherer die Kontrolle der Wagnisse übernimmt. Er hat dabei das volle Vertrauen der beteiligten Rückversicherer, wie denn die internationale Zusammenarbeit in ganz ausgesprochener Weise auf weitestgehendem Vertrauen beruht. Sämtliche Arten von Kreditwagnissen werden dem Rückversicherer in einem Bordereau aufgegeben. Er wird, damit er gegebenenfalls die Höhe seiner Haftung feststellen kann, lediglich darauf sehen, daß die nummernmäßige Reihenfolge seiner Bordereaux nicht unterbrochen wird. —

d) Die Technik der Exportkredit-Rückversicherung.

1. Die besondere Aufgabe des Exportkredit-Rückversicherers.

Im internationalen Rückversicherungswesen der E. K. V. nimmt der Rückversicherer in bestimmten, im nachfolgenden darzustellenden Fällen dem Erstversicherer einen Teil der eigentlich diesem selbst zukommenden Tätigkeit ab. Diese Tätigkeit ist dreifacher Art und bildet einen wichtigen, durch besondere Vertragsklauseln geregelten Teil der Grundlagen der gegenseitigen Rückversicherungsbeziehungen. Sie besteht in der vertraglichen Pflicht des Rückversicherers, anstelle des Erstversicherers

1. die Wagnisse zu prüfen,
2. die Wagnisse zu überwachen, und
3. im Schadenfall die ausstehenden Forderungen einzutreiben.

Die Kreditwürdigkeit des Käufers wird am besten und sichersten von der Gesellschaft seines eigenen Landes beurteilt. Der Verkäufer stellt seinen Versicherungsantrag natürlich an die Gesellschaft seines Landes, und diese leitet den Antrag als Anfrage an die Gesellschaft des Käuferlandes. Wenn deren Auskunft günstig lautet, also in dem Sinn, daß der beantragte Kredit zur Versicherung übernommen werden kann, so verbürgt sich die Gesellschaft des Käuferlandes gleichzeitig für diese Auskunft, indem sie einen Anteil des vom Erstversicherer gezeichneten Wagnisses in Rückversicherung übernimmt. Die anfragende Gesellschaft hat also dadurch, daß der Rückversicherer mithaftet, die Gewähr, daß der Rückversicherer, wenn er die Auskünfte besorgt und die Wagnisse prüft, größte Vorsicht walten läßt. Der Wert der von Auskunfteien erteilten Auskünfte ist demgegenüber zweifellos erheblich geringer, da die Auskunfteien es bekanntlich ablehnen, für die Richtigkeit zu haften.

Die Kunden werden vom Rückversicherer in folgender Weise geprüft:

Der Rückversicherer zieht über in Frage stehende Firmen je nach der Höhe der beantragten Kreditsumme eine entsprechende Anzahl von Auskünftein ein. Etwa so:

Bis 2000 RM 1 Büroausk., 1 Bankausk., 1 Geschäftsausk.,
2000 bis 5000 RM 1 Büroausk., 2 Bankausk., 2 Geschäftsausk.,
über 5000 RM 2 Büroausk., 2 Bankausk., 4 Geschäftsausk.

Die durch die Prüfung erwachsenden Kosten hat die auftraggebende Gesellschaft zu tragen. Der international vereinbarte Satz beträgt zur Zeit (1930) 2,6 sh für den Kunden. Dieser Satz deckt die dem Rückversicherer entstehenden Kosten meist nur zum geringen Teil, da eine einzige Büroauskunft schon etwa 2.50 bis 3.— RM kostet. Der Rückversicherer, der das Auskunftmaterial für sich behält, erhält auf diese Weise aber ein nicht unbeträchtliches und vor allem für sein inländisches Kreditversicherungsgeschäft wertvolles Auskunftmaterial.

Hat der Rückversicherer in seinem Auskunftarchiv bereits über Firmen Auskünfte vorliegen, über die neuerdings angefragt wird, so befragt er je nach dem Alter der vorhandenen Unterlagen wahlweise nur mehr die eine oder andere Stelle. Seine Meinung über die Kreditwürdigkeit einer Firma faßt er in seiner Entscheidung, die er dem Erstversicherer gibt, in kurze Worte, wobei er es begründet, warum er den beantragten Kreditbetrag ablehnt oder herabsetzt.

Etwa: „Gut für 50 000.— RM und mehr",
oder: „Gut für höchstens 10 000.— RM. Grund: Das Vermögen des Unternehmens ist im Verhältnis zum beantragten Kreditbetrag von 50 000.— RM zu gering",
oder: „Kreditbetrag abzulehnen. Inhaber schlecht beleumundet. Vermögen nicht vorhanden. Schlechter Geschäftsgang."

Den Erstversicherern genügt die Entscheidung des Rückversicherers. Sie verzichten meist auf die auszugsweise Abschrift der dem Rückversicherer vorliegenden Auskünfte.

Ersieht der Rückversicherer aus seiner Kartei, daß dem Kunden, über den der Erstversicherer anfragt, etwa im Rahmen eines Bündelversicherungsvertrages schon ein- oder mehrfach für Kredite Dekkungszusagen gegeben wurden, so gibt er dem Erstversicherer davon Kenntnis. Je nachdem wird er dann dem Kunden den beantragten Kreditbetrag gewähren, herabsetzen oder ganz verweigern. Auf diese Weise wird bereits seit einigen Jahren eine gewisse Kreditkontrolle geführt, nur ist sie praktisch nicht von großer Wirkung. Die nahezu ideale Lösung ist einzig die Evidenzzentrale, auf die in einem vorhergegangenen Kapitel bereits hingewiesen wurde.

Für den Erstversicherer bedeutet die Tatsache, daß ihm der Rückversicherer die Prüfung der Kunden abnimmt, eine nicht geringe Er-

leichterung und Vereinfachung seines Geschäftsbetriebes. Wenn der Erstversicherer die Auskünfte selbst einholen müßte, so wäre das für ihn nicht nur kostspielig und zeitraubend, sondern es fehlte dann auch die Sicherheit des Beurteilens, die eben nur der eigene Einblick in die natürlichen, wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse des Schuldnerlandes verleihen kann.

Ebenso stellt aber für den Rückversicherer seine „Pflicht", die Wagnisse prüfen zu müssen, einen so bedeutsamen Vorteil dar, daß man sie ebensogut als ein „Recht" bezeichnen könnte. Der Rückversicherer hat dadurch die Gestaltung der Wagnisse ja vollkommen in der Hand. Dies mag man daran erkennen, daß der Erstversicherer beim Rückversicherer um Erhöhung nachsuchen muß, wenn etwa ein Exporteur mit der vom Rückversicherer festgesetzten Kreditgrenze nicht einverstanden sein sollte. Bleibt der Rückversicherer auf seiner Entscheidung bestehen — was er nur aus wohlerwogenen Gründen tun wird —, so hat sich der Erstversicherer zu fügen. Selbstverständlich werden sich Rück- und Erstversicherer dann auf irgendeiner Basis zu einigen versuchen, wenn die Gefahr besteht, daß ein mit einem Exporteur neu abzuschließender Vertrag durch zu strenge Beurteilung der Kunden für das Versicherungsgeschäft verloren ginge. Diese Nachsicht hat aber ihre Grenzen und findet beim Rückversicherer meist starken Widerspruch.

Es ist naheliegend, daß dem Rückversicherer, der die Wagnisse zu prüfen hat, auch die weitere und wichtige Aufgabe zufällt, diese Wagnisse zu überwachen. Alle Überlegungen, die den Erstversicherer dazu bestimmen, dem Rückversicherer die Prüfung der Kunden zu übertragen, greifen auch hier Platz. Der Rückversicherer bleibt dadurch, daß er die Tageszeitungen liest, die ihm als Angehörigen des gleichen Landes keinerlei sprachliche Schwierigkeiten bereiten, sowie durch Nachträge von Auskunfteien usw. über das Geschäftsgebaren der betreffenden Firmen stets auf dem Laufenden. Er übersieht auch viel besser die Auswirkungen wirtschaftlicher Vorkommnisse auf Geschäftszweige und einzelne Firmen, als etwa eine ausländische Versicherungsgesellschaft, und vermag etwaige beunruhigende Gerüchte, sofern sie ihn im Rahmen seines Versicherungsbetriebes betreffen, viel rascher auf ihre Stichhaltigkeit zu prüfen.

Seine Wahrnehmungen, wenn sie etwa gefahrbringende Änderungen der Verhältnisse der Schuldner feststellen, wird er dem Erstversicherer unverzüglich, nötigenfalls telegraphisch mitteilen, damit dieser, soweit ihm dies vertraglich gestattet ist, rechtzeitig seine Haftung entsprechend herabsetzen oder ganz aufheben kann.

Der Erstversicherer ist hierbei vollständig auf die Zuverlässigkeit des Rückversicherers angewiesen. Er wird sich auch mit ziem-

licher Sicherheit auf sie verlassen können, da die Rückversicherung der Exportkredite zumeist auf der Grundlage gegenseitiger Beteiligung aufgebaut ist und der Vertragsgegner umgekehrt auf die gleiche sorgfältige Behandlung seiner Wagnisse rechnet.

Ein dritter und wichtiger Vertragspunkt ist die Mithilfe des Rückversicherers bei der Eintreibung ausstehender Forderungen. Es ist bekannt, wie schwierig es für einen ausländischen Gläubiger ist, in einem fremden Lande seine Rechte geltend machen zu müssen. Meist wird er auch beim ausländischen Gericht erst eine bestimmte Summe hinterlegen müssen, bevor man bereit ist, in seinem Namen gegen den inländischen Schuldner vorzugehen. Diese Bevorschussung des Gerichts, die in einem einzigen Fall mitunter schon mehrere tausend Mark betragen kann, würde sich aber für den Erstversicherer empfindlich bemerkbar machen, da er bei gleichzeitig mehreren Schadenfällen bedeutende Summen allein für diesen Zweck bereitstellen müßte.

Vertritt nun aber eine inländische Gesellschaft dem Schuldner gegenüber die Rechte, wozu sie gewöhnlich vom ausländischen Kreditversicherer durch eine Generalvollmacht ermächtigt ist, so erspart der Erstversicherer einmal diese Bevorschussungsbeträge und weiterhin „it is well known in practice that if a debtor in any country is sued by one of his own nationals the debtor as a rule, so to speak, sits up more; he pays more care to the case.“ [17]) Auch dürfte sich auf diese Weise ein Streitfall wesentlich schneller abwickeln, als dies der Fall wäre, wenn der ausländische Kreditversicherer sein Recht allein auf schriftlichem Wege suchen wollte. Dem inländischen Kreditversicherer ist es aber möglich, seine oder die Belange des ausländischen Geschäftsfreundes jederzeit persönlich zu vertreten. Daß die persönliche Vertretung nicht nur geeignet ist, ein Verfahren zu beschleunigen, sondern im Vergleich zu dem Geschriebenen auch nachdrücklicher wirkt, dürfte unbestritten sein. —

In den drei Punkten, die den Gegenstand dieses Kapitels bilden, liegen die gewaltigen Vorteile eines internationalen Zusammengehens der Kreditversicherer. An seinem Ausbau wird noch viel gearbeitet werden müssen. —

2. Die Vertragsformen.

Über die in der internationalen Rückversicherung der E. K. V. gebräuchlichen Rückversicherungsverträge schreibt Cruziger: [18]) „Eine Norm, wie das Bedürfnis nach Rückversicherung am besten zu be-

[17]) Report 1926, S. 34. Aus der Rede des Vertreters der Trade Indemnity, Mr. A. J. Duhamel's.

[18]) Cruziger, a. a. O., S. 187.

friedigen ist, läßt sich in der Kreditversicherung, bei der die Entwicklung noch in vollem Flusse ist, kaum aufstellen. Obligatorische Rückversicherungsverträge, die alle von der direkt zeichnenden Gesellschaft übernommenen Versicherungen umfassen, sind nicht üblich, da jedes Wagnis eines besondere Beurteilung erfordert. Es wird daher meist Rückversicherung von Fall zu Fall genommen."

Diese Meinung Cruzigers entspricht den heutigen Tatsachen nicht mehr, da obligatorische Rückversicherungsverträge in der internationalen E. K. V. sehr wohl vorkommen. Wir haben uns daher auch mit ihnen zu beschäftigen.

Wir finden im Rückversicherungswesen der E. K. V.'en entweder die fakultative Rückversicherung, d. h., Rückversicherung von Fall zu Fall (Einzeldeckung) oder die obligatorische Rückversicherung, den laufenden Rückversicherungvertrag. Beide Formen kommen häufig auch in gemischter Form vor. In ihrer Wirkung auf den Rückversicherer sind sie grundverschieden.

Die vertragliche Übereinkunft zwischen Erst- und Rückversicherer vollzieht sich bei der fakultativen Rückversicherung in folgender Weise: Der ausländische Kreditversicherer unterbreitet dem inländischen Rückversicherer die zu deckenden Wagnisse und belegt seine Anfrage um Deckung mit dem beschafften Auskunftmaterial. Der Rückversicherer prüft nun nicht nur die Kunden und schätzt das Wagnis ab, sondern er sieht sich auch den Exporteur selbst an. Gleichfalls richtet er sein Augenmerk auf die Vertragsbedingungen des Hauptvertrages. Erscheinen ihm die beantragten Kreditmaxima oder die Selbstentscheidungsgrenze des Exporteurs etwa zu hoch, oder die Voraushaftung und die mit dem Exporteur vereinbarten Prämien zu niedrig u. a. m., so gibt er dies dem Ersatzversicherer zu verstehen.

Es ist nun Sache der gegenseitigen Verständigung zwischen Erstversicherer und Rückversicherer, ob dieser sich aus der Übernahme eines Wagnisanteils am Vertrag einen Vorteil verspricht. Je nachdem werden nun Erst- oder Rückversicherer in ihren Forderungen nachgeben müssen. Im allgemeinen wird das Nachgebenmüssen aber auf Seite des Rückversicherers liegen, wenn die Bedingungen des Hauptvertrages erst ein Ergebnis langwieriger Verhandlungen des Erstversicherers mit dem Exporteur darstellen.

Die — wenn auch vielleicht berechtigten — Forderungen des Rückversicherers finden demnach ihre Grenze in der Person des Exporteurs, der gegebenenfalls vom Vertrag vollständig zurückzutreten droht; dies umso eher, wenn dem Exporteur im gleichen Lande mehrere Kreditversicherungsgesellschaften zur Verfügung stehen. Die Vertragsbedingungen waren beispielsweise in Frankreich in den ersten Jahren der Tätigkeit der Gesellschaften infolge des gegenseitigen scharfen

Wettbewerbs für diese sehr ungünstig. Sie mußten mit der Einsicht der Rückversicherer rechnen, welche, in der Hoffnung auf zukünftige Besserung, denn auch die Wagnisse übernahmen.

Die fakultative Vertragsform kommt im Rückversicherungsverhältnis der E. K. V. meist dann in Frage, wenn es sich um den Rückversicherer handelt, der über die Kunden des jeweiligen Versicherungsantrages in seinem eigenen Lande Auskünfte einzuziehen und die Wagnisse zu überwachen hat. —

Beim obligatorischen Rückversicherungsvertrag deckt der Rückversicherer nicht einzelne, genau bezeichnete Wagnisse, sondern ganze Geschäfte. Der Rückversicherer erhält vom Erstversicherer hierbei nicht feste, im voraus bestimmte Summen in Rückdeckung, der Erstversicherer verpflichtet sich vielmehr dem Rückversicherer gegenüber, ihm von allen im Rückversicherungsvertrag näher bezeichneten Wagnissen, die er im Laufe des gegenseitigen Vertragsverhältnisses versichert, die vertraglich festgesetzten Anteile zu überweisen. Der Rückversicherer dagegen ist verpflichtet, diese ihm vertraglich zu überweisenden Anteile unweigerlich zu übernehmen.

Die Haftung des Rückversicherers beim obligatorischen Rückversicherungsvertrag ist aber nicht immer dieselbe. Man kennt in der E. K. V. erstens eine sogenannte „blinde" Haftung des Rückversicherers und zweitens die Haftung beim Bündelversicherungsvertrag, bei welchem er die in diesen aufgenommenen Abnehmer zu prüfen hat.

Bei der sog. „blinden" Haftung erhält der Rückversicherer vom Erstversicherer lediglich die Anteile seiner Haftung mitgeteilt ohne daß er von den dem Hauptvertrag zugrundeliegenden Wagnissen mehr als die Namen ihm völlig unbekannter Ex- und Importeure und die Höhe der Versicherungssumme kennt. Auf die Zusammensetzung der Wagnisse hat er keinerlei Einfluß.

Die andere Art der obligatorischen Haftung ist für den Rückversicherer jedoch wesentlich günstiger. Hat er als Rückversicherer eines Bündelvertrages die Aufgabe, die Wagnisse zu prüfen, und das ist dann der Fall, wenn der Bündelvertrag Warenforderungen versichert, deren Schuldner in seinem Lande ihren Wohnsitz haben, dann hat er das Recht und die Möglichkeit, Wagnisse abzulehnen, die ihm zu gefährlich erscheinen. Man könnte daraus schließen, daß es sich hier um ein fakultatives Rückversicherungsverhältnis handelt. Hier liegt aber trotzdem ein obligatorischer Rückversicherungsvertrag vor und zwar aus folgendem Grunde: Die Bündelversicherung umfaßt, wie wir bereits früher ausgeführt haben, die Versicherung des gesamten Umsatzes eines Exporteurs, mindestens aber die Gesamtheit seiner Umsätze etwa nach einem Land. Hat nun der Rückversicherer, nachdem

er die faulen Kunden durch seine Prüfung von der Versicherung ausgeschlossen hat, die übrigbleibende Mehrzahl von Kunden für kreditwürdig erachtet, so ist er verpflichtet, auf die Dauer des Bündelvertrages und der Laufzeit der einzelnen Warenforderung seinen Versicherungsschutz zu gewähren.

In der Mehrzahl der Fälle sehen die laufenden Rückversicherungsverträge eine Verpflichtung für beide beteiligten Parteien vor, wonach der Erstversicherer überweisen und der Rückversicherer annehmen muß. Es ist in der E. K. V. nicht vertretbar, daß nur ein einseitiger Zwang vorläge, wonach etwa der Erstversicherer die Freiheit hat, ob er überweisen will, während der Rückversicherer zur Annahme verpflichtet ist (fakultativ-obligatorischer Vertrag). Denn in diesem Falle läge der Gedanke nahe, daß der Erstversicherer dem Rückversicherer nur solche Wagnisse anböte, die des besonderen Versicherungsschutzes bedürften.

Wir können sagen, daß beim obligatorischen Rückversicherungsvertrag die besonderen Schwierigkeiten und die besondere Gefährlichkeit für den Rückversicherer bei der sog. „blinden" Haftung liegen, denn er ist vollkommen der Ehrlichkeit des Vertragsgegners ausgeliefert. Es steht ihm zwar das Recht zu, „die Bücher des Rückversicherers jederzeit einzusehen und ihren Inhalt mit den ihm zugeschickten Bordereaux zu vergleichen, aber dieses Recht ist sehr zweischneidiger Natur und wird nur im äußersten Notfall ausgeübt werden, denn in dem Verlangen der Büchereinsicht ist stets ein solches Mißtrauensvotum enthalten, daß der Abbruch aller geschäftlichen Beziehungen zwischen beiden Kontrahenten die regelmäßige Folge . . . . sein dürfte. Demnach ist der Rückversicherte in dieser Beziehung so gut wie unkontrollierbar und die Versuchung ist für ihn eine sehr große, nach Laune, Willkür oder auch nach seinem eigenen Vorteil dem Rückversicherer Posten zu deklarieren oder zu verschweigen." [19])

Diese Gefahr ist im Falle der E. K. V. aber noch nicht die größte, wie sich aus folgender Überlegung ergibt: Bis vor wenigen Jahren noch war die Zahl der erfahrenen Kreditversicherungsfachleute eine sehr geringe. Inzwischen hat aber die E. K. V. einen ungeheuren Aufschwung genommen und wird in nahezu allen Industriestaaten betrieben. Woher ward all den heute mit E. K. V. Beschäftigten das hierzu notwendige Wissen, das eine jahrzehntelange Erfahrung auf diesem Gebiete voraussetzt? Es ist hier allerdings zu sagen, daß alle diese E. K.-Versicherungen zumeist dem englischen oder deutschen System nachgebildet sind oder zumindest Spielarten dieser Systeme darstellen. Die internationale Zusammenarbeit der Kreditversicherer sorgt weiterhin

[19]) Ehrenberg, a. a. O., S. 28.

dafür, daß die grundlegenden Vertragsbedingungen[20]) einander angeglichen werden, sodaß der Aufbau der einzelnen E. K. V.'en annähernd der gleiche ist. Diese „Richtlinien" bieten aber noch lange keine Gewähr dafür, daß die für die E. K. V. wichtigen Dinge, die nicht in Versicherungsscheinen, Prospekten usw. ihren schriftlichen Niederschlag finden können, auch richtig durchgeführt werden, da sie einzig und allein dem freien Ermessen, der Fähigkeit und dem Verantwortungsbewußtsein der ausübenden Personen überlassen werden müssen.

3. Die Beteiligung der Vertragsparteien.

Das Verhältnis zwischen Rückversicherer und Erstversicherer ist ähnlich dem Verhältnis zwischen Erstversicherer und Versicherungsnehmer. Aus den nämlichen Beweggründen, aus denen der Erstversicherer darauf besteht, daß der Versicherungsnehmer einen Teil des zu versichernden Wagnisses selbst trägt, und dies zur Voraussetzung seiner Teilnahme am Versicherungsvertrag macht, aus genau denselben Gründen macht es der Rückversicherer dem Erstversicherer zur Pflicht, einen Teil des gezeichneten Wagnisses selbst zu tragen. Die Exportkredit-Rückversicherungsverträge enthalten daher eine Klausel, die dem Erstversicherer ausdrücklich die Weiterversicherung seines Selbstbehaltes untersagt oder zumindest eine teilweise Weiterversicherung von der Genehmigung des Rückversicherers abhängig macht. Die Verletzung dieser Klausel hat unbedingt die Nichtigkeit des Vertrages zur Folge.

In den Fällen, in denen nicht der Erst-, sondern der Rückversicherer die Wagnisse prüft, ist es auch diesem vertraglich untersagt, seinen Wagnisanteil weiterzuversichern. Die Vertragsklausel des Selbstbehaltes will also immer den Vertragsgegner an das Wagnis binden, der für dessen Gestaltung verantwortlich ist. Diese Tatsache, daß die Waffe[21]) des Selbstbehaltes sich nicht nur gegen den Erstversicherer, sondern auch gegen den Rückversicherer richten kann, dürfte eine Besonderheit gegenüber allen anderen Rückversicherungszweigen darstellen.

Im internationalen Rückversicherungswesen der E. K. V. treffen wir vorzugsweise:

1. Die Quotenrückversicherung,
2. Die Excedentenrückversicherung.

Beide Systeme werden auch verbunden angewandt im sogenannten Quotenexcedentenvertrag.

---

[20]) Gemeint sind die Bedingungen des Versicherungsscheines.

[21]) Diese Bezeichnung für den Selbstbehalt ist natürlich nur in diesem Zusammenhang berechtigt.

Das Wesen der Quotenrückversicherung stellt sich an einem der Praxis entnommenen Beispiel folgendermaßen dar: Eine deutsche Gesellschaft „A" steht mit einer französischen Gesellschaft „B" in Rückversicherungsbeziehungen. Sie bietet dieser französischen Gesellschaft einen Teil der Wagnisse ihres Kreditversicherungsgeschäftes zur Rückversicherung an und erhält dafür von der Gesellschaft „B" einen Anteil an deren Verträgen zur Rückversicherung. Dieser Anteil bemißt sich in Prozenten des dem Rückversicherungsverhältnis zugrundeliegenden Hauptvertrages.

Die Beteiligung der Gesellschaft „A" an den einzelnen Verträgen kann nun beschränkt sein. Sie erstreckt sich dann etwa nur auf die Warenlieferungen französischer Exporteure nach Deutschland, deren deutsche Kunden von der deutschen Gesellschaft geprüft werden.

Diese Art der Wagnisseabgabe macht es für den Erstversicherer, die Gesellschaft „B", notwendig, sich für jedes einzelne Land, soweit dies möglich ist, einen entsprechenden dort seßhaften Rückversicherer zu suchen, was aber den Vorteil für ihn hat, daß er auch aus ebensovielen Ländern im Tauschwege wieder Wagnisse erhält, die seinen eigenen Wagnissebestand nach den verschiedensten Gesichtspunkten hin ergänzen.

Für den deutschen Rückversicherer „A" jedoch ist diese Art der Beteiligung weniger vorteilhaft. Er bekommt ja zu den eigenen Wagnissen, die er in seiner weiteren Eigenschaft als allgemeiner Kreditversicherer aus seinem inländischen Kreditversicherungsgeschäft besitzt, nochmals zumindest geographisch gleichgeartete. Die Wagnissemischung ist in seinem Falle also nicht die gleich ideale, wie die des Erstversicherers; im Gegenteil, sie bewirkt, wenn man hier überhaupt von Wagnissemischung sprechen kann, daß ihn in Krisenzeiten seines eigenen Landes die möglichen Verluste ganz besonders schwer treffen: nämlich dann, wenn die etwa vom deutschen Rückversicherer auf Grund eines Vertrages mit der angenommenen französischen Gesellschaft gedeckten Wagnisse dieselben deutschen Firmen betreffen, die in seinem inländischen Kreditversicherungsgeschäft schon Anlaß einer Kreditversicherung waren. —

Der Rückversicherungsvertrag der Gesellschaft „A" mit einer französischen Gesellschaft „C" sieht diese Beschränkung der Rückdeckung auf die Wagnisse von Warenlieferungen nach Deutschland nicht vor. Die Gesellschaft „A" rückversichert eine Quote sämtlicher Pauschal- (Bündel-)versicherungen und innerhalb der einzelnen Verträge die Warenlieferungen nach sämtlichen Ländern und hat hier natürlich den gewünschten Wagnisseausgleich, der bei dem Rückversicherungsverhältnis mit der Gesellschaft „B" fehlt.

Die Quote der Beteiligung der deutschen Gesellschaft „A" aber ist in beiden Fällen verschieden. Im Falle der Gesellschaft „B" prüft „A" die deutschen Kunden selbst. Sie selbst ist es also, die über die Versicherung der Kredite zu entscheiden hat. Das eingegangene Wagnis ist für sie also insofern geringer, als sie nicht wehrlos einem möglicherweise leichtfertigen Kreditgebaren des Erstversicherers ausgeliefert ist. Wie sehr dem Rückversicherer die Sicherheit erhöht erscheint, wenn er selbst die Wagnisse prüft, das sieht man an seiner verschieden hohen Beteiligung: im Falle der Gesellschaft „B" beteiligt er sich mit 25 %, während es im Falle „C" nur 10 bis höchstens 15 % sind. Wenn er sich in Höhe von 15 % beteiligt, muß es sich aber schon um einen ganz erstklassigen Exporteur mit ebensolchem Kundenstamm handeln.

Wie fein man im wirtschaftlichen Leben die Wagnisse abschätzt, das mag man daran erkennen, daß alle Faktoren: Bündelversicherung — Einzelversicherung, Beschränkung der Haftung auf das Land des Rückversicherers — unbeschränkte Haftung für alle Länder, Prüfung der Wagnisse durch den Rückversicherer — Nichtprüfung, sehr deutlich ihren Ausdruck im unterschiedlichen Prozentsatz der Beteiligung finden. —

Eine weitere und die im internationalen Rückversicherungsgeschäft der E. K. V. gebräuchlichste Vertragsart der obligatorischen Rückversicherungsverträge ist der Excedentenvertrag. Diese Tatsache ist nicht weiter verwunderlich, wenn man bedenkt, daß er „unzweifelhaft den Wünschen des Erstversicherers nach einer möglichst bevorzugten Stellung in weitgehendem Maße entgegenkommt. Er gibt dem Erstversicherer die Möglichkeit, nur das in Rückdeckung zu geben, was er im Hinblick auf seine Garantiemittel nicht für eigene Rechnung behalten kann, gestattet ihm aber, es so einzurichten,[22]) daß dem Rückversicherer nur die weniger wünschenswerten Wagnisse überwiesen werden, während er die guten Wagnisse bis zu seiner vollen Sättigung behält." [23])

---

[22]) Um dem Grundsatz der Homogenität des Versicherungsbestandes zu entsprechen, ist der Erstversicherer bedacht, nur solche Wagnisse zu behalten, die in seinen Versicherungsbestand passen. Er setzt sich selbst eine Grenze, über die er nicht hinausgehen darf. Diese Höchstgrenze richtet sich nach der Höhe der Gefahr. Je gefährlicher das Wagnis, desto kleiner der Selbstbehalt und umgekehrt. Im allgemeinen muß die Höchstgrenze (das Maximum) nach der Höhe der Prämieneinnahme, der Natur und der Beschaffenheit der Gefahrenklassen, der objektiven Gefährdung der Zahlungsfähigkeit des Versicherungsnehmers abgestuft werden. Im Rückversicherungsgeschäft der E. K. V. herrscht im allgemeinen bei den Erstversicherern das Bestreben, der Gefährlichkeit der Exportkreditwagnisse wegen nicht zu hohe Maxima zu behalten.

[23]) Cruziger, in Veröffentl., S. 289 ff.

Im folgenden sei ein Beispiel angeführt, das eine Verbindung von Festbeteiligung mit Excedenten darstellt, also ein gemischtes Rückversicherungssystem (Quotenexcedentenvertrag). Das Wesen des Excedenten ist hieran ohne weiteres zu erkennen.

Es handle sich um eine E. K. V.'s-Gesellschaft, die alle ihren Selbstbehalt übersteigenden Wagnisse einem Rückversicherer übergibt, der seinerseits wieder für deren weitere Verteilung auf dem Wege der Retrozession sorgt. Der Erstversicherer behalte von jedem hereingekommenen Wagnis bis zu 100 000 Einheiten (etwa RM) für sich; dieser Selbstbehalt soll nach dem Rückversicherungsvertrag nicht überschritten werden dürfen.

Wir nehmen weiterhin an, der Erstversicherer gebe in allen Fällen sowohl 50 % jedes übernommenen Wagnisses als auch die andere Hälfte abzüglich des Selbstbehaltes — diesen Betrag wollen wir den Excedenten [24]) nennen — an den Rückversicherer ab.

Die vom Rückversicherer übernommene Versicherungssumme, nämlich die Festbeteiligung von 50 % des vom Versicherten dem Erstversicherer zur Deckung übergebenen Wagnisses, sowie der Excedent, sollen, angenommen, je in 10 Vollanteile eingeteilt, an sog. Retrozedenten weitergegeben werden. Die Summe, die die Rückversicherer des Rückversicherers, die sog. Retrozedenten insgesamt rückdecken, soll nicht das 20fache des Selbstbehaltes des Rückversicherers (Retrozessionars) überschreiten dürfen. Auf jeden Anteil oder Bruchteil eines Anteils, der von einem Retrozedenten übernommen wird, komme auch ein proportionaler Anteil des Excedenten. Die Gesamtverpflichtung des Rückversicherers sei in dem gedachten Beispiel auf das 20fache des Selbstbehaltes des Erstversicherers begrenzt, d. h., auf 2 000 000 Einheiten und die versicherte Pauschalsumme, die unter den Vertrag fällt, auf 2 100 000 Einheiten. Die nachfolgenden Zahlenbeispiele mögen das erläutern.

		Anteil eines Retrozedenten $^1/_{20}$
1. Versicherte Summe:	100 000	
Vorausgesetzt wird, daß in Anbetracht des kleinen Betrages der versicherten Summe der Erstversicherer die Gesamtheit der verfügbaren Summen für sich behält, nachdem er 50 % obligatorische Beteiligung weitergegeben hat.		
50 % obligatorische Beteiligung im Rückversicherungswege weitergegeben:	50 000	2 500
Selbstbehalt des Erstversicherers:	50 000	—
Excedent:	—	—
Gesamtsumme:	100 000	2 500

[24]) Excedent: hier der den Selbstbehalt übersteigende Betrag.

		Anteil eines Retrozedenten $^1/_{20}$
2. Versicherte Summe:	1 000 000	—
Angenommen, der Erstversicherer behält 75 000 Einheiten selbst:		
50 % obligatorische Beteiligung im Rückversicherungswege weitergegeben:	500 000	25 000
Selbstbehalt des Erstversicherers:	75 000	—
Excedent, dem Rückversicherer aufgegeben:	425 000	21 250
Gesamtsumme:	1 000 000	46 250
3. Da der Selbstbehalt des Erstversicherers nach dem Vertrag 100 000 Einheiten nicht überschreiten darf, ist die vertragliche Pauschalsumme auf 2 100 000 Einheiten festgesetzt und setzt sich wie folgt zusammen:		
50 % obligatorische Beteiligung im Rückversicherungswege weitergegeben bis zum 10 fachen Selbstbehalt:	1 000 000	50 000
Selbstbehalt des Erstversicherers:	100 000	
Excedent, der dem Rückversicherer bis 10 fachen Selbstbehalt des Erstversicherers weitergegeben wird:	1 000 000	50 000
Gesamtsumme:	2 100 000	100 000

Beispiel 1. bezieht sich also auf einen Fall, in dem es keinen Excedenten gibt; das Beispiel 2. auf einen Fall, in dem ein Excedent eintritt, in dem aber die Höchstgrenze noch nicht erreicht wird; Beispiel 3. auf einen Fall, bei dem die durch den Vertrag vorgesehenen Grenzen erreicht werden.

Es drängt sich uns nun die Frage auf, weshalb die Exportkredit-Rückversicherungspraxis sich nicht des Schadenexcedenten bedient. Vom Standpunkt des Erstversicherers gesehen müßte er allerdings naheliegend erscheinen. Der Erstversicherer hält beim Schadenexcedentenvertrag die anfallenden Schäden ja nur bis zu einem Höchstbetrag, den er im Rahmen seines übrigen Versicherungsbestandes ohne Gefahr rückzudecken imstande ist. Alle diesen Höchstbetrag übersteigenden Schäden würden einzig und allein den Rückversicherer treffen. Ein weiterer Vorteil für den Erstversicherer wäre die Tatsache, daß er nur einen verhältnismäßig geringen Bruchteil der eingenommenen Prämien — da beim Schadenexcedentenvertrag erfahrungsgemäß immer niedrigere Prämien als die Originalprämien an den Rückversicherer

abgeführt werden — verlieren würde, während ihn ein Quotenvertrag immerhin den größeren Prozentsatz der Prämien kostet.

Nachdem wir eben die Vorteile des Schadenexcedenten für den Erstversicherer aufgezählt haben, kennen wir damit auch schon den Grund, weshalb sich kein Rückversicherer bereit findet, diese Vertragsart im Rückversicherungsverhältnis anzuwenden. Alle diese Vorteile haben als Gegenseite den Schaden des Rückversicherers; denn die niedrigere Prämie, die der Rückversicherer erhielte, könnte niemals ein gerechtes Entgelt für das besonders schwere Wagnis einer E. K. V. sein, und da den Erstversicherer etwa eintretende Schäden nur bis zu einem gewiß nicht zu hohen Höchstsatz treffen würden, hätte der Rückversicherer die diesen Höchstbetrag übersteigenden Schäden in voller Höhe zu tragen. Der Schadenexcedent ist schon in den übrigen Versicherungszweigen nur höchst selten anzutreffen. Als Grundlage eines Rückversicherungsverhältnisses der E. K. V. ist er wegen der außerordentlich schwerwiegenden Gefahren für den Rückversicherer überhaupt nicht zu verantworten.

4. Beginn, Dauer und Beendigung der Rückversicherung.

Beginn, Dauer und Beendigung der Rückversicherung, genauer der Haftung des Rückversicherers, hängen ganz von der Vereinbarung der am Rückversicherungsvertrag beteiligten Parteien ab.

„Die Haftung des Rückversicherers beginnt für die obligatorischen Überweisungen gleichzeitig mit der Versicherung, ebenso für die fakultativen Überweisungen, wenn sie vom Rückversicherer angenommen wurden." Mit dieser Klausel, die man in den Exportkredit-Rückversicherungsverträgen findet, sind von vorneherein alle Unklarheiten beseitigt, die sich in bezug auf den Beginn der Haftung des Rückversicherers sonst ergeben könnten. Sie ist für den Erstversicherer von Exportkrediten unerläßlich. Der wirtschaftliche Schutz des Rückversicherers muß ihm unter allen Umständen vom ersten Augenblick des Wagnisses an zur Verfügung stehen.

Die Dauer der Verträge ist meist unbeschränkt. Sie erneuert sich je nachdem stillschweigend um jeweils ein oder mehrere Jahre, wenn die Verträge nicht eine bestimmte Frist vor ihrem Ablauf von einem der Vertragsteile gekündigt werden.

Dem Rückversicherer steht jedoch das Recht zu, sofern er nach dem Ablauf einer Vertragsperiode auf Grund dieses Vertrages einen Verlust erlitten haben sollte, die Verlängerung des Vertrags für eine weitere Frist zu verlangen oder mindestens solange, bis er seinen Ver-

lust hereingebracht oder einen wenigstens x-prozentigen Gewinn (meist 10 %) aus der ihm vom Erstversicherer überwiesenen Prämie erzielt hat.

Eine übliche Vertragsbestimmung ist auch die folgende: Ergeben innerhalb einer Vertragsperiode (drei) Jahre oder (zwei) unmittelbar aufeinander folgende Jahre einen Verlust, so ist der Erstversicherer verpflichtet, mit dem Rückversicherer auf dessen Verlangen zu beraten, wie das Geschäft saniert werden soll. Können sich die Vertragsgegner hierüber nicht restlos verständigen, so ist der Rückversicherer berechtigt, unter mindestens x-monatiger Voranzeige zum nächsten Kalender-Jahresschluß zu kündigen.

Zuweilen behalten sich beide Vertragsgegner vor, den Vertrag jederzeit aufheben zu können, wenn bei dem anderen Vertragsteile etwa folgende Fälle eintreten:

1. wenn der Versicherungsbestand (Portefeuille) an eine andere Gesellschaft übertragen wird;
2. wenn einer der Vertragsgegner in Liquidation oder Konkurs gerät;
3. wenn einer der Vertragsgegner mit einer anderen Gesellschaft oder einem anderen Versicherungsunternehmen sich vereinigt oder das Geschäft aufgibt;
4. wenn einer der Vertragsgegner mindestens 20 % seines Kapitals verliert. —

Die Eigenart des E. K. V.'s-Geschäftes bringt es mit sich, daß der Rückversicherer in ganz anderer Weise an das Wagnis gebunden ist, das dem Rückversicherungsvertrag zugrundeliegt, als dies in den Rückversicherungsverträgen anderer Versicherungszweige der Fall ist. Eine Feuerversicherung, die der Versicherungsnehmer nicht erneuern will, läuft um 12 Mitternacht von selbst ab, und der Versicherer und sein Rückversicherer werden von dem Wagnis geradezu automatisch befreit. Das gilt nicht für die E. K. V.

Die Eigenart der E. K. V. besteht darin, daß der Exporteur z. B. beim Bündelvertrag berechtigt ist, noch an dem Tage, an dem dieser abläuft, Warenkredite an seine Kunden zu gewähren. Obwohl also die Laufzeit des Bündelvertrages beendet ist, laufen die Wagnisse selbst noch Monate weiter. Es ist einleuchtend, daß der Rückversicherer, der aus dem einen oder anderen Grund den Vertrag aufgelöst hat, deshalb nicht ohne weiteres von seinen Verpflichtungen freigesprochen werden kann, sofern nicht der Erstversicherer einen anderen Rückversicherer an seiner Stelle gefunden hat.

Es kann sogar der Fall eintreten, daß der Erstversicherer, um Verluste zu vermeiden, die Deckung des Exporteurs verlängern muß.

Man kann hier sehr wohl der Ansicht sein, daß für den Rückversicherer zum Schutze des Erstversicherers eine Haftungsverpflichtung besteht, die sich auch auf die verlängerte Deckungsdauer erstreckt.

Vom Standpunkt des Rückversicherers aus betrachtet, muß es für diesen aber ebenso eine gewisse Sicherheit geben, daß der Erstversicherer die Versicherungsdauer nicht ohne weiteres verlängern kann, wenn er, der Rückversicherer, Wert darauf legt, von dem Wagnis befreit zu werden.

Man findet in den Rückversicherungsverträgen auch eine Klausel, die den berechtigten Forderungen beider Vertragsgegner gerecht zu werden sucht, indem sie bestimmt, daß die Haftung des Rückversicherers sich weder auf Erhöhungen noch auf Verlängerungen erstrecken soll, die nach dem Datum der Rückversicherungsvertrags-Kündigung gewährt werden. Voraussetzung hierbei ist, daß es sich nicht um Erhöhungen handelt, die zufolge der Bedingungen des Versicherungsscheines, die der Erstversicherer mit dem Versicherungsnehmer vereinbart hat, entweder automatisch inkrafttreten, oder um Verlängerungen auf Wunsch des Versicherungsnehmers, die der Erstversicherer dem Rückversicherer eigens bekanntzugeben hatte. —

5. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien.

Im Rückversicherungsverhältnis steht die Befugnis, die Geschäfte zu führen, dem Erstversicherer zu. Es ist daher unbedingt erforderlich, daß der Erstversicherer nicht durch die Verpflichtungen aus dem Rückversicherungsvertrage in seiner Handlungsfreiheit beeinträchtigt wird. Andererseits ist es für ihn aber wichtig, daß die Handlungen, die er in bezug auf die Erstversicherungen ausführt, auch für den Rückversicherer bindend sind, ohne daß er jeweils erst dessen Genehmigung einholen müßte.

Für den Rückversicherer wiederum ist es, wie wir in einem vorhergegangenen Kapitel schon Gelegenheit hatten, hervorzuheben, unter Umständen äußerst gefährlich, sich blind dem Geschäftsgebaren eines dem schwierigen Geschäft der E. K. V. nicht gewachsenen Erstversicherers auszuliefern, der möglicherweise jegliche ihm vertraglich auferlegte Sorgfaltspflicht außeracht läßt. Dieser Gefahr ist er in hohem Maße bei der „blinden" obligatorischen Beteiligung am Geschäfte des Erstversicherers ausgesetzt, da er in diesem Fall keinerlei Möglichkeit hat, auf die Zusammensetzung des Wagnissebestandes irgendwelchen Einfluß auszuüben.

Einen Anspruch auf Schadenersatz gegenüber dem Erstversicherer hat der Rückversicherer jedoch nur insoweit, als „der Erstversicherer während seiner ganzen Geschäftstätigkeit, also sowohl bei der Annahme, als bei der Behandlung und Abwicklung der Wagnisse . . . .

sich nicht einer vorsätzlichen oder grobfahrlässigen Handlungsweise schuldig machen darf." [25]) Um aber feststellen zu können, ob der Erstversicherer bei seinen Geschäften die notwendige Sorgfalt beobachtet hat, müßte der Rückversicherer von seinem ihm vertraglich zustehenden Kontrollrecht Gebrauch machen.

In den Rückversicherungsverträgen der E. K. V. wird ebenso, wie in allen anderen Versicherungszweigen, dem Rückversicherer das Recht eingeräumt, sich an Arbeitstagen und zur Arbeitszeit durch Kontrolle vermittels zu diesem Zweck ausdrücklich bevollmächtiger Vertreter von der Ordnungsmäßigkeit und Vollständigkeit der Bücher, Akten, Überweisungen, Verrechnungen und aller sonstigen Unterlagen zu überzeugen, die das dem Vertrag zugrundeliegende Geschäft betreffen. Allerdings wird in der Praxis der E. K. V. hiervon nur wenig, wahrscheinlich aber überhaupt kein Gebrauch gemacht, weil gerade die Rückversicherung der E. K. V. mehr als jede andere Versicherungsart auf der Grundlage des größten gegenseitigen Vertrauens aufgebaut ist und es den Anschein des Mißtrauens erwecken würde, wenn der Rückversicherer sich seines Rechtes bedienen wollte.

Die Klausel dürfte aber insofern nicht ganz ohne praktische Bedeutung sein, als durch sie, wenn auch nicht die Wahrscheinlichkeit, so doch immerhin die Möglichkeit gegeben ist, daß der Rückversicherer doch einmal von einem Recht Gebrauch macht, das im übrigen ja auf vollkommen rechtmäßiger Grundlage beruht. Es dürfte demnach der Klausel eine mehr abschreckende Wirkung zuzusprechen sein, da sie zu ihrem Teil sicher dazu beiträgt, den Erstversicherer von irgendwelchen, die Belange des Rückversicherers schädigenden Machenschaften abzuhalten. —

Eine weitere in Exportkredit-Rückversicherungsverträgen zu findende Klausel verlangt, daß der Rückversicherer beim Erstversicherer eine Kaution hinterlegen soll. Dieses Kautionsdepot wird gewöhnlich dergestalt berechnet, daß ein bestimmter Prozentsatz der letzten Jahresprämie im Kontokorrent abgesondert wird, welcher Betrag dann in jedem Quartal nach der sich aus den letzten vier Quartalen ergebenden Summe berichtigt wird. Es stellt eine besondere und zusätzliche Sicherheit zu den allgemeinen Garantien finanzieller, technischer und moralischer Art dar, die der Erstversicherer bei seinem Rückversicherer voraussetzt, um mit ihm überhaupt in Geschäftsverbindung treten zu können.

Da aber kein Versicherungszweig gefährlicher ist, als der der Kreditversicherung, kann es demnach dem Erstversicherer verdacht werden, wenn er sich gegen Insolvenzen seiner Rückversicherer zu

[25]) Obermayer, a. a. O., S. 54.

schützen sucht, dadurch, daß er Prämiendepots einbehält? Daß diese Insolvenzen durchaus im Bereich der Möglichkeit liegen, hat uns das Beispiel der „Frankfurter Allgemeinen" und der „Vaterländischen" gezeigt.

In manchen Staaten, wie z. B. in Italien, ist es gesetzliche Vorschrift, daß der Erstversicherer vom Rückversicherer einen bestimmten Prozentsatz der an den Rückversicherer zu zahlenden Prämien zurückbehält. In Italien z. B. sind es 35 %. Wo ein Depot verlangt wird, wird sich der Rückversicherer diesen staatlichen Vorschriften fügen müssen, wenn er Wert auf das Zustandekommen des Rückversicherungsvertrages legt. Sonst jedoch weigern sich größere Versicherer meist aus Gründen des Ansehens.

Bei den Kreditversicherungsfirmen tritt jedoch ein weiterer Grund hinzu, weshalb sie die Prämiendepots ablehnen zu können glauben. Der Grund ist der, daß sie im Rahmen der gesamten Kreditversicherung meist auch die sogenannte Kautionsversicherung betreiben. So schrieb Dr. Kirschbaum [26]) im Jahre 1928 an eine italienische Kreditversicherungsgesellschaft, die von der „Frankfurter Allgemeinen" ein Kautionsdepot verlangte: „Wir haben bis heute in der Kreditversicherung grundsätzlich keine Kautionen irgendwelcher Art in realer Form gestellt, da wir ja gerade in der Kautionsversicherung, die wir betreiben, die Realkaution bekämpfen und dafür die Personalkaution durch Avalstellung fördern. Wir können uns also unmöglich selbst desavouieren."

Diese Begründung, mit der die „Frankfurter Allgemeine" sich weigerte, ein Depot zu stellen, dürfte vollständig mißglückt sein, denn für den Erstversicherer ist der Weg, die reale Kaution durch Bürgschaftsleistung zu ersetzen, nur gangbar, wenn nicht der Rückversicherer für sich selbst Bürgschaft leistet, was ja widersinnig und für den Erstversicherer wertlos wäre. Heute weiß man, daß die „Frankfurter Allgemeine" zur damaligen Zeit bereits mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte, die wohl der eigentliche Grund waren, weshalb sie in diesem besonderen Falle sich weigerte. Man kann immerhin folgern, daß es für seine finanzielle Beengtheit spricht, wenn der Rückversicherer dem Verlangen des Erstversicherers nach Kautionsleistung Widerstand entgegensetzt. Allerdings darf auch nicht außeracht gelassen werden, daß dem Versicherungsbetrieb des Rückversicherers durch die Einrichtung des Prämiendepots ein spürbarer Teil der Prämien entzogen wird, der ihm im übrigen „zu einem der tatsächlichen Geldlage keineswegs entsprechenden Satze" [27]) verzinst wird. —

[26]) Dr. Kirschbaum war Direktor der Kreditversicherungsabteilungen der „Frankfurter Allgemeinen".

[27]) Cruziger, a. a. O., S. 161.

4. Prämie und Provision.

Wenn man von der Tatsache ausgeht, daß der Rückversicherer dasselbe Wagnis trägt wie der Erstversicherer, da sich seine Haftung nach den Bedingungen des Versicherungsscheines richtet, den der Versicherungsnehmer in Händen hat, dann ist zu folgern, daß der Rückversicherer auch den verhältnismäßigen Teil der Prämie erhält, die der Versicherungsnehmer an den Erstversicherer vergütet. Dies ist bei der Rückversicherung der E. K. V. der Fall, während es in anderen Versicherungszweigen manchmal vorkommen soll, daß der Erstversicherer versucht, seine Wagnisse zu günstigeren Prämien rückzudecken, um aus dem Prämienunterschied einen Gewinn zu erzielen.

Wenn also im Falle der E. K. V. der Rückversicherer tatsächlich die ursprüngliche Prämie erhält, so hat das seinen Grund darin, daß die E. K. V.'en zumeist bei Direktversicherern rückgedeckt werden, so daß deren Prämie, Provision und die anderen Bedingungen auch für den Erstversicherer bestimmend sind, und dann beruht ja die Beteiligung an den Exportkreditwagnissen fast immer auf Gegenseitigkeit, wodurch sich ein beiderseitiges „Übervorteilenwollen durch geringere Prämienzahlung" im Endergebnis wahrscheinlich ausgleichen würde.

Da also der Rückversicherer vom Erstversicherer dieselben Prämien erhält, die der Erstversicherer vom Versicherungsnehmer erhebt, ist die Rückversicherung der E. K. V. eigentlich nichts anderes als eine Teilung. Diese Form der Teilung „ist von allen Rückversicherungsformen die für den Erstversicherer ungünstigste, denn mehr als den aliquoten Teil der Prämie kann der Erstversicherer wohl für Rückversicherungszwecke nicht ausgeben, und der Rückversicherer ist für seinen Teil an allen Überschüssen beteiligt. Der Erstversicherer hat somit den Nachteil, daß er einen erheblichen Teil der Überschüsse und unter Umständen auch der Dividenden preisgibt . . . ." [28])

Die vom Versicherungsnehmer zu entrichtende Prämie wird vom Erstversicherer festgesetzt. Da in der E. K. V. jegliche Unterlagen, wie Statistik und langjährige Erfahrung, fehlen, besteht im voraus nur geringe Wahrscheinlichkeit, daß die errechnete Prämie jeweils die richtige ist. Es braucht nur in Betracht gezogen zu werden, daß sich z. B. bei Bündelverträgen keine einheitliche Prämie festsetzen läßt, vielmehr jeweils alle Besonderheiten, wie Art der Kunden, Geschäftszweige, Bestimmungsländer, Art der Waren, Jahreszeit usw. beachtet werden müssen, wenn die Wagnisse geschätzt werden sollen. Ob die Prämie aber tatsächlich den zu erwartenden Schadenfällen entsprechend berechnet wurde, das läßt sich erst hintennach feststellen.

---

[28]) Berger, a. a. O., S. 1.

Dem Rückversicherer ist es nun durchaus nicht gleichgültig, ob und mit welcher Gründlichkeit der Erstversicherer der eigenen Sicherheit und der des Rückversicherers gerecht zu werden sucht. Er wird vielmehr auch versuchen, auf die Festsetzung der Prämie Einfluß zu gewinnen. Bei der „blinden" obligatorischen Beteiligung ist ihm dies nicht ohne weiteres möglich, woraus sich die Gefährlichkeit dieser Art von Verträgen für den Rückversicherer ergibt. Bei fakultativen und der besonderen Art von obligatorischen Verträgen, bei welchen der Rückversicherer die Kunden prüft, kommt es jedoch nicht so selten vor, daß die einem Exporteur vom Erstversicherer vorgeschlagene Prämie durch den Rückversicherer eine Veränderung nach oben erfährt, indem dieser davon seine Teilnahme am Wagnis abhängig macht.

Wenn vorher gesagt wurde, daß der Rückversicherer die ursprüngliche Prämie erhält, so ist das mit einer gewissen Einschränkung zu verstehen. Es werden vielmehr insofern Abzüge gemacht, als der Rückversicherer dem Erstversicherer diejenigen Kosten anteilmäßig ersetzen muß, die diesem dadurch entstanden sind, daß er Provisionen für Agenten und Gehälter für Angestellte usw. zahlte. Es ist üblich, dem Rückversicherer im Kontokorrentverkehr die Originalprämie in den jeweiligen Originalwährungen gutzuschreiben und ihn mit einem feststehenden Prozentsatz für Provisionen zu belasten. Gewöhnlich beträgt der Provisionssatz 25 bis 30 % der ursprünglichen Prämie.

Es ist möglich, daß dieser Satz, zumal dann, wenn ein E. K. V.'s-Geschäft eingespielt ist, dem Erstversicherer über die tatsächlich erwachsenden Unkosten hinaus doch einigen Gewinn abwirft. —

7. Der Schadenfall.

Der Erstversicherer ist verpflichtet, dem Rückversicherer innerhalb einer Frist von meist 8 bis 14 Tagen, nachdem er von einem Schadenfall Kenntnis erhielt, davon Mitteilung zu machen. Dies meist jedoch nur dann, wenn der Schadenfall einen gewissen, vertraglich festgesetzten Betrag überschreitet. Alle anderen sich ergebenden gewöhnlichen Schadenfälle, die also diese Grenze nicht erreichen, brauchen nur mittels wöchentlicher oder sonstwie vertraglich festgesetzter periodischer Aufstellungen übermittelt zu werden.

Hat der Rückversicherer die Wagnisse seines eigenen Landes geprüft, so ist er vielfach schon vor dem Erstversicherer [29]) über die Tatsache eingetretener Schadenfälle im Bilde, sodaß in diesem Falle er selbst es ist, der dem Erstversicherer von eingetretenen oder zu erwartenden Schadenfällen Kenntnis gibt.

[29]) Normalerweise erhält der Erstversicherer die Schadenfälle vom Versicherungsnehmer gemeldet; seine Kenntnis gibt er wieder an den Rückversicherer weiter.

Er kennt auch ungefähr die gefährdete Versicherungssumme, an der er bei einem eingetretenen Insolvenzfalle beteiligt ist, da er in der von ihm geführten Kartei der inländischen Kunden jeden zugesagten Deckungsbetrag vermerkt. Wie hoch der zu erwartende Schaden sich tatsächlich belaufen wird, das im voraus festzustellen, ist ihm aus verschiedenen Gründen jedoch nicht möglich. Erstens ist ihm nicht bekannt, ob der ausländische Versicherungsnehmer zur Zeit des Insolvenzfalles von der Deckungszusage schon Gebrauch gemacht, die auf Kredit zu liefernden Waren also bereits abgesandt hat, und zweitens wird im Rückversicherungsverhältnis dem Rückversicherer gewöhnlich keine Mitteilung von den Warenkreditgeschäften gemacht, die vom Kunden bezahlt und damit erledigt wurden; wenigstens nicht im Falle der Bündelverträge, sondern nur bei Einzelversicherungen. Und schließlich ist ja auch nicht vorauszusehen, wie sich die Vergleichs- oder Konkursquote stellen wird. Der Rückversicherer kennt also nur den Höchstbetrag des möglicherweise eintretenden Schadens, der durch die Summe aller gewährten Deckungszusagen begrenzt ist. Jedenfalls aber kann sich der Rückversicherer beim fakultativen und bei dem von ihm zu prüfenden obligatorischen Rückversicherungsvertrag auf etwa zu leistende Schadenzahlungen vorbereiten, weil er von den eingetretenen Schadenfällen frühzeitig Kenntnis erlangt und die nötigen Geldbeträge rechtzeitig beschaffen, was ihm beim „blinden" obligatorischen Vertrag nicht möglich ist.

Wenn eine Forderung einzutreiben ist, so beauftragt der Erstversicherer damit in den allermeisten Fällen einen Rückversicherer des entsprechenden Landes; auch dann, wenn es sich um einen „blinden" obligatorischen Vertrag handelt, dessen Wagnisse vom Rückversicherer nicht geprüft wurden. Über die Vorteile der Mithilfe des Rückversicherers haben wir bereits in einem früheren Kapitel gesprochen.

Sind nun Schadenfälle zu regeln, so haben sich Rück- oder Erstversicherer über den jeweiligen Stand der Dinge auf dem Laufenden zu halten. Wenn der Schaden endgültig geregelt ist, so ist derjenige Vertragsgegner, der die Angelegenheit behandelt, verpflichtet, dem anderen Vertragsgegner auf dessen Verlangen Einblick in die Originalschadenakte zu gewähren.

Der Rückversicherer hat von den zu ersetzenden Schäden den auf seinen Anteil fallenden Betrag und ebenso die durch die Regelung erwachsenden Kosten anteilig zu ersetzen. Die Schäden werden dem Rückversicherer in laufender Rechnung belastet; der Rückversicherer ist jedoch verpflichtet, bei Schäden, die eine vertraglich festgesetzte Mindestsumme übersteigen, seinen Anteil sofort in bar an den Erstversicherer zu zahlen.

Diese sog. Einschußpflicht des Rückversicherers verhindert, daß der Erstversicherer zunächst für die eintretenden Schadenfälle allein aufkommen muß, da er seinem Rückversicherer dessen Anteile erst 3 bis 4 Monate später verrechnen kann. Die Schadensummen aber könnten seine finanzielle Kraft übersteigen.

Der Rückversicherer jedoch kann in die Lage kommen, Einschüsse dann leisten zu müssen, wenn er überhaupt noch keine Prämie erhalten hat. In seinem Falle kann es sich aber nicht so sehr nachteilig auswirken, da er mehr als den Betrag, der zwischen der vertraglich festgesetzten Mindestsumme und seinem vollen Wagnisanteil liegt, bar auszulegen nicht verpflichtet ist. Der Erstversicherer jedoch haftet dem Versicherungsnehmer gegenüber sofort in voller Höhe der Versicherungssumme.

Eine Besonderheit der Kreditversicherung und der E. K. V. anderen Versicherungszweigen gegenüber stellen die Rückerstattungen (in der Praxis mit „Provenuen" bezeichnet) dar. Es kommt in der E. K. V. nicht so selten vor, daß der Erstversicherer wieder Beträge zurückerhält, die er vorher beim Schadenfall ersetzen mußte. So kann unter Umständen der Fall eintreten, je nach dem Grade, in dem sich die Zahlungsfähigkeit des Warenschuldners gebessert hat, daß die Versicherer fast schadenlos aus einem Versicherungsfall hervorgehen. An etwaigen Rückerstattungen, die dem Erstversicherer oder in dessen Vertretung dem Rückversicherer zufließen, hat die Gegenpartei entsprechenden Anteil. Handelt es sich um Schäden, für die der Rückversicherer baren Einschuß geleistet hat, so sind, sofern die Rückerstattungen zahlenmäßig Bedeutung haben, diese dem Rückversicherer natürlich ebenfalls wieder bar zu erstatten; geringere Beträge werden ihm in laufender Rechnung gutgebracht. —

8. Rechtsstreitigkeiten.

Ergeben sich zwischen Erst- und Rückversicherer Streitigkeiten, so werden diese, ebenso wie im sonstigen Rückversicherungswesen, durch eigene Schiedsgerichte beigelegt. Man findet in Exportkredit-Rückversicherungsverträgen Bestimmungen, die den Sitz des Schiedsgerichtes einseitig an den Sitz des Erstversicherers legen wollen, d. h., da die vom Verfasser durchgesehenen Rückversicherungsverträge überwiegend zwischen der „Frankfurter Allgemeinen" als Rückversicherer und ausländischen Kreditversicherern als Erstversicherer abgeschlossen waren, daß der Sitz des Schiedsgerichtes meist im Ausland sein würde. Diese Tatsache ist gerade für die deutschen Kreditversicherer im Verkehr mit den Gesellschaften der Siegerstaaten recht unangenehm, da bei der heutigen Einstellung des Auslandes unbedingt damit gerechnet werden muß, daß zu Ungunsten der deutschen Gesell-

schaften entschieden wird. Eine gerechtere Behandlung der Streitfälle wird durch die Klausel verbürgt, die den Sitz des Schiedsgerichtes an den Sitz der beklagten Gesellschaft verlegt.

Das Schiedsgericht wird meist in folgender Weise festgelegt:

Jede Partei wählt einen Schiedsrichter und diese wählen einen Obmann. Die Schiedsrichter müssen Versicherungsfachleute sein. Hat die klagende Partei der beklagten ihren Schiedsrichter genannt, so muß diese innerhalb einer bestimmten Frist den zweiten Schiedsrichter ernennen, widrigenfalls die klagende Partei auch diesen ernennt. Einigen sich die Schiedsrichter nicht binnen einer bestimmten Zahl von Tagen wegen des Obmannes, so entscheidet unter den Vorgeschlagenen das Los.

Ist das Schiedsgericht gebildet, so hat die Klägerin binnen einer bestimmten Zahl von Tagen die Klage einzusenden; die Beklagte hat innerhalb einer weiteren Frist die Klage zu beantworten.

Das Schiedsgericht fällt nun innerhalb einer bestimmten Zahl von Monaten, nachdem die Klage beantwortet wurde, das Urteil. Gegen dieses Urteil kann ein weiteres Rechtsmittel nicht ergriffen werden.

An gerichtliche Formen sind weder die Schiedsrichter noch die Parteien gebunden. Das Schiedsgericht hat weniger vom Standpunkt des strengen Rechts, als vielmehr von dem der Billigkeit und des praktischen Geschäfts aus sein Urteil zu fällen. Die Kosten trägt die unterliegende Partei, wenn die Schiedsrichter nichts Abweichendes bestimmen. —

Lebenslauf.

Am 18. Juli 1902 wurde ich, Otto Spensberger, zu Nürnberg geboren. Ich besuchte 4 Jahre die Volksschule, anschließend die Kreisrealschule I zu Nürnberg.

1920 begann meine kaufmännische Praxis, die sich, mit mehrmaligen Unterbrechungen, im Speditionsfach über 2 Jahre, im Bankfach über 2 Jahre und im Versicherungsfach über $1^1/_2$ Jahre erstreckte.

Vom SS. 1923 ab studierte ich an der Handelshochschule Nürnberg, Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Betriebswirtschaftslehre und bestand im Frühjahr 1926 das kaufmännische Diplomexamen alter und im Frühjahr 1927 das kaufmännische Diplomexamen neuer Ordnung. Im Herbst 1928 legte ich vor dem Provinzialschulkollegium Kassel an der Musterschule zu Frankfurt a. M. die Ersatzreifeprüfung ab und bestand nach weiteren 3 Semestern Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Frankfurt a. M. am 22. Februar 1932 die mündliche Doktorprüfung.

Seit Juli 1932 bin ich Vertragsangestellter der Devisenstelle des Landesfinanzamtes Nürnberg.